



**LAUREA**  
AMMATTIKORKEAKOULU  
*Yhdessä enemmän*

# Estenomien työllistyminen

Salaoudji, Essi

2015 Tikkurila



Laurea-ammattikorkeakoulu  
Tikkurila

## Estenomien työllistyminen

Essi Salaoudji  
Kauneudenhoitoalan ko.  
Opinnäytetyö  
Marraskuu, 2015

Salaoudji Essi

### Estenomien työllistyminen

Vuosi	2015	Sivumäärä	48
-------	------	-----------	----

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää estenomien työllisyystilannetta. Tutkimus suoritettiin kvantitatiivisin eli määrällisin menetelmin. Opinnäytetyön yhteistyökumppanina toimi Jyväskylän ammattiopisto, jonka opiskelijoille valmis työ esiteltiin. Tutkimusjoukko valittiin valmistuneista estenomeista, joille lähetettiin kaksitoista tutkimuskysymystä Laurean e-lomakepohjalla. Tutkimuskysymykset liittyivät estenomien valmistumiseen ja oppilaitokseen sekä valmistumisen jälkeiseen työllistymiseen tai mahdolliseen työttömyyteen. Tutkimuskysymyksillä haluttiin selvittää myös estenomien kiinnostusta ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamiseen, sillä Laurea-ammattikorkeakoululle on myönnetty toimilupa tutkinnon aloittamiseen. Tutkimustuloksia analysoitiin Excel-ohjelmalla. Tutkimuksella saatiin 68 vastausta, joista selvisi, että estenomien työttömyys tutkimushetkellä oli hyvin pieni. Suurin osa vastaajista työskenteli ammattiopettajana. Seuraavaksi eniten työllistäviä ammatteja olivat parturi-kampaajan ja kosmetologin työ sekä kosmetiikkamyyjän ja myyntiassistentin työ.

Tämän opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään estenomin osaamisalueita ja työtehtäviä, kuten opetustyötä, yrittäjyyttä ja kaupanalalla työskentelyä. Myös jatkokoulutusmahdollisuudet, kuten ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittaminen ja ammatillinen opettajakoulutus nousevat teoriaosuudessa esiin. Estenomitutkintoa harkitsevat kampaajat ja kosmetologit voivat hyödyntää tätä opinnäytetyötä vahvistaakseen päätöksentekoa opintojen aloittamisesta. Myös valmistuneet estenomit voivat saada opinnäytetyöstä lisätietoa siitä, millälaisia työ-, tai jatkokouluttautumismahdollisuuksia heillä voisi olla.

Asiasanat: estenomi, työllistyminen, ylempi ammattikorkeakoulututkinto, kvantitatiivinen tutkimus, ammatillinen opettajakoulutus

Salaoudji Essi

**Employment prospects for Bachelors of Beauty and Cosmetics**

Year	2015	Pages	48
------	------	-------	----

The purpose of this functional thesis was to study the employment situation of Bachelors of Beauty and Cosmetics. The study was conducted using quantitative methods. The thesis was done in co-operation with Jyväskylä Institute of Adult Education, and the completed study was presented to its students. A questionnaire inquiry consisting of 12 research questions was sent to a selected target group of graduated Bachelors of Beauty and Cosmetics as an online inquiry. The questions were related to their graduation and educational institution and also to post-graduation employment as well as possible unemployment. Research questions aimed to determine the interests of the target group in completing also a Master's Degree because Laurea University of Applied Sciences has received the authorisation to provide education in a Master's Degree Programme in Beauty and Cosmetics. The research results were analysed with Excel. There were 68 responses in the study and they showed, among other things, that the unemployment rate of Bachelors of Beauty and Cosmetics at the time of the study was quite low. The majority of the respondents worked as teachers. The other professional groups with high employment rates were hairdressers, beauty therapists, cosmetics salespersons and sales assistants.

The theoretical part of this thesis describes the competences of a Bachelor of Beauty and Cosmetics as well as their job descriptions such as teaching, entrepreneurship and working in business and retail. In addition further education opportunities, e.g. Master's Degree programmes and vocational teacher education, are presented in the theoretical part. Hairdressers and beauty therapists who are considering to enrol in the Degree Programme in Beauty and Cosmetics can use this thesis to support their decision in starting the studies. Furthermore, the graduates of the programme can receive more information in the thesis as regards what kind of employment and further education opportunities there might be for them.

Key words: Bachelor of Beauty and Cosmetics, employment, Master's Degree, quantitative research, vocational teacher education

## Sisällys

1	Johdanto .....	7
2	Opinnäytetyön yhteistyökumppani .....	8
3	Estenomitutkinto .....	8
4	Estenomin osaaminen .....	9
	4.1 Kosmetiikan kemia .....	9
	4.2 Kosmetiikan lainsäädäntö .....	10
	4.3 Kosmetiikkatuotteiden markkinointi .....	10
5	Kosmetiikan markkinat Suomessa .....	11
6	Estenomia työllistävät toimialat .....	12
	6.1 Kauppa .....	12
	6.1.1 Tukkukauppa .....	13
	6.1.2 Vähittäiskauppa .....	14
	6.1.3 Markkinointi .....	15
	6.2 Yrittäjyys .....	16
	6.3 Opetustyö .....	18
7	Estenomin jatkokoulutusmahdollisuudet .....	20
	7.1 Ammatillinen opettajan koulutus .....	20
	7.2 Estenomi YAMK .....	21
8	Tutkimuksen tarkoitus ja toteutus .....	22
	8.1 Tutkimusmenetelmä .....	22
	8.2 Kohderyhmä .....	22
	8.3 Aineiston keruu .....	23
	8.4 Aineiston analyysi .....	23
9	Tutkimustulokset .....	23
	9.1 Valmistumisvuosi ja oppilaitos .....	23
	9.2 Valmistumisen jälkeinen työllistyminen .....	26
	9.3 Mahdollinen työttömyys estenomiksi valmistumisen jälkeen .....	26
	9.4 Tämänhetkinen työllisyystilanne ja työsuhde .....	27
	9.5 Tämänhetkinen työnkuva .....	28
	9.6 Hakeutuminen nykyiseen työhön .....	30
	9.7 Mielenkiinto ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamisesta .....	31
	9.8 Ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikkeen tärkeys .....	32
	9.9 YAMK-opintojen sisällön toiveet .....	33
10	Pohdinta ja päätelmät .....	34
	Lähteet .....	38
	Kuvat .....	41
	Kuviot .....	42

Taulukot .....	43
Liitteet.....	44

## 1 Johdanto

Estenomitutkinnon kannalta on hyvin tärkeä tietää, mitä työmahdollisuuksia estenomin koulutus voi tarjota. Osa estenomeista on huolissaan siitä, saavatko he alan töitä ja minkälaisia työmahdollisuuksia heillä on. Moni estenomi pohtii, saako tutkinnolla sen hyödyn, mitä tavoittelee. Tällä opinnäytetyöllä halutaan antaa tietoa estenomeille ja estenomiksi opiskeleville siitä, minkälaisia mahdollisuuksia heillä voi tulevaisuudessa olla työelämässä.

Kosmetiikan käyttö kuluttajien keskuudessa on jatkuvassa kasvussa. Sen perusteella jo voidaan todeta, että kauneudenhoitoalalla riittänee töitä estenomeille. Estenomin osaamisalueisiin kuuluu muun muassa kosmetiikan kemia, kosmetiikan lainsäädäntö ja kosmetiikanmarkkinointi. Estenomin osaamisalueet ovat kauneudenhoitoalalla niin monipuolisia, että niiden ansiosta työmahdollisuudet ovat hyvin monialaisia.

Kaupan alalla kosmetiikkatuotteiden jatkuva kasvu takaa estenomeille työmahdollisuuksia, joka tulee ilmi myös opinnäytetyön tutkimusosuudessa. Estenomi voi työskennellä tukku- ja vähittäiskaupoissa, sekä suoramyynnin ja markkinoinnin parissa.

Parturi-kampaajien ja kosmetologien koulutus on edelleen hyvin suosittua, mikä takaa sen, että estenomeille riittänee töitä myös ammattiopettajina toisen asteen ammatinopiskelijoille. Estenomit voivat halutessaan pyrkiä ammatilliseen opettajakorkeakouluun, jos ammattiopettajan työt kiinnostavat tulevaisuudessa. Ammattiopettajana työskentely olikin selkeästi suosituin ala tämän opinnäytetyön tutkimusosuuden vastausten perusteella.

Yrittäjyydestä kiinnostuneet saavat estenomitutkinnosta hyviä vinkkejä ja lisää ammattitaitoa oman kauneudenhoitoalanyrityksen perustamiselle. Osa estenomeista toimii jo opiskellessaan kauneudenhoitoalanyrittäjinä. He saavat estenomitutkinnosta uusia näkemyksiä ja mahdollisuuksia parantaakseen yritystoimintaansa. Yrittäjältä vaaditaan riskien ennakointia ja itsevarmuutta, jota estenomitutkinto tukee.

Tällä opinnäytetyöllä halutaan antaa lisätietoa estenomeille ja estenomeiksi aikoville alan tämänhetkisestä työllisyystilanteesta. Opinnäytetyö antaa estenomeille tietoa työtehtävistä, joita he eivät ole välttämättä ajatelleet tutkinnolla saavan. Estenomin työmahdollisuudet ovat hyvin mielenkiintoisia ja laaja-alaisia Suomessa ja jopa ulkomailla kosmetiikan parissa.

## 2 Opinnäytetyön yhteistyökumppani

Opinnäytetyö toteutetaan yhdessä Jyväskylän ammattiopiston kanssa. Työ esitetään Jyväskylän ammattiopistossa opiskeleville kauneudenhoito- ja hiusalanopiskelijoille. Esityksellä pyritään antamaan opiskelijoille lisätietoa estenomikoulutuksesta ja työllistymismahdollisuuksista koulutuksen jälkeen.

Jyväskylän ammattiopistossa opiskelee noin 4500 nuorta tulevaisuuden ammatteihin. Vuosittain oppilaitoksesta valmistuu noin 1300 opiskelijaa. Tutkintoihin johtavaa koulutusta toteutetaan Kaupan ja palveluiden, Tekniikan ja liikenteen ja Hyvinvoinnin ja kulttuurin ammatillisissa yksiköissä Jyväskylän kuudessa eri kampuksessa, joista suurin on Viitaniemen kampus. Hius- ja kauneudenhoitoalan koulutusta järjestetään Viitaniemen kampuksessa. (Opintopolku 2015.) Vuonna 2014 hiusalan perustutkinnon aloituspaikkoja on ollut peruskoulupohjaisille opiskelijoille 24, sekä ylioppilaspohjaisille opiskelijoille 16. Kauneudenhoitoalan perustutkinnon aloituspaikkoja on ollut vastaava määrä sekä peruskoulu- että ylioppilaspohjaisille opiskelijoille. (Jyväskylän ammattiopisto 2015.)

## 3 Estenomitutkinto

Estenomi voi työskennellä kauneudenhoitoalalla toimivien ammattiryhmien kanssa esimerkiksi kosmetiikan tuotekehityksessä, osto-, myynti- ja markkinointitehtävissä, sekä koulutus-, konsultointi- ja tiedotustehtävissä. Estenomi voi toimia yksityisten maahantuonti-, tukku- ja vähittäiskaupan palveluksessa. Estenomitutkinto antaa valmiuden työskennellä myös yrittäjänä kauneudenhoitoalalla. Kauneudenhoitoalan tai hiusalan ammatillisen perustutkinnon suorittanut estenomi voi työskennellä ammattiopettajana suoritettuaan opintoja ammatillisessa opettajakorkeakoulussa. Kriittinen suhtautuminen kosmetiikkamarkkinoilla annettuihin raaka-aine ja tuotelupauksiin on merkittävä osa estenomin asiantuntijuutta. (Laurea-ammattikorkeakoulu 2014; Te-palvelut 2013.) Estenomitutkinto on mahdollista suorittaa Laurea-ammattikorkeakoulussa Vantaan kampuksessa, jossa järjestetään ryhmiä myös monimuotototeutuksena.

Estenomitutkinto on myös mahdollista suorittaa ruotsin kielellä Vaasan Yrkeshögskolan Novia ammattikorkeakoulussa. Koulutuksen kesto on 3,5 -4,5 -vuotta. (Yrkeshögskolan Novia 2015.) Aikaisemmin estenomiksi on voinut opiskella myös Turun ammattikorkeakoulussa, mutta vuoden 2013 jälkeen sinne ei ole enää otettu uusia opiskelijoita. Estenomitutkinto on ensimmäisen kerran järjestetty jo vuonna 1998 Helsingin ammattikorkeakoulu Stadia oppilaitoksessa, josta se siirtyi Laurea-ammattikorkeakouluun vuonna 2008.



#### 4 Estenomin osaaminen

Nopeasti muuttuvassa ja uudistuvassa työelämässä osaamista pidetään menestystekijänä. Osaaminen onkin todettu merkittäväksi kilpailutekijäksi työelämässä. Osaamisen käsitteistöä kuvataan monin eri tavoin. Osaaminen on Helakorven (2005,55) mukaan yläkäsite ja sen alakäsitteitä ovat ammattitaito ja asiantuntijuus. Hänen mukaan osaamiseen kuuluu kyvykkyys, joka tulee peritystä lahjakkuudesta ja kokemuksen tuomista opeista. (Helakorpi 2005, 55-56.)

Estenomin osaamisalueisiin kuuluu erityisesti kosmetiikan kemia, lainsäädäntö ja markkinointi. Näitä oppeja voidaan hyödyntää sekä työnantajan palveluksessa, että omaa yritystä perustaessa.

Estenomit hankkivat tietoa kosmetiikka-alan liiketoiminnasta ja kosmetiikan raaka-ainetietoudesta, joilla kehitetään alan ydinosaamista. Estenomit syventävät osaamistaan aikaisemmin opituista tiedoista ja taidoista, joita he pääsevät soveltamaan esimerkiksi koulutuksen, konsultoinnin tai kosmetiikan markkinoinnin parissa. (Laurea-ammattikorkeakoulu 2014.)

##### 4.1 Kosmetiikan kemia

Kosmetiikan kemia on estenomin tärkeä osaamisalue, koska valmistuneelta estenomilta vaaditaan raaka-ainetietouden asiantuntijuutta. Estenomit tarvitsevat tietoa kosmetiikan kemiasta esimerkiksi kosmetiikka myydessä, markkinoidessa tai liiketyötä tehdessä. Asiakas tulee vaakuuttaa myytävän tuotteen eduista perustellen, mitä tuote sisältää. Tämän opinnäytetyön tutkimusosuudessa selvisi, että moni estenomi työskentelee kosmetiikkamyymälänä tai konsulenttina sekä liiketyössä parturikampaajana tai kosmetologina. Heidän työnkuvaansa kuuluu kosmetiikan kemian osaaminen, jotta asiakas saa mahdollisimman ammattimaista palvelua.

Kosmetiikan kemiaa tarvitaan, kun tarkastellaan kosmetiikkapakkauksia ja kosmetiikkatuotteiden elinkaarta ja niiden turvallista käyttöä. Kosmetiikkatuotteet sisältävät muun muassa hiilivetyjä, typpiyhdisteitä, alkoholeja, karboksyylihappoja, estereitä, rasvoja, hiilihydraatteja, ja valkuaisaineita. (Kosmetiikan kemia 2014). Estenomin on tiedettävä näiden kemiallisten yhdisteiden merkitys kosmetiikkatuotteissa.

Jokaisessa kosmetiikkapakkauksessa tulee ainesosaluettelo, eli INCI- luettelo, josta selviää, mitä ainesosia tuote sisältää. Tuotteen ainesosat tulee merkitä INCI- luetteloon painon mukaan alenevassa järjestyksessä. (Stiens 2008: 9; Nuotio 2009: 375.) Estenomit opiskelevat tutkinnon aikana, mikä merkitys INCI- luettelon ainesosilla tuotteissa on. Tämän osaaminen on hyvin tärkeää esimerkiksi kosmetiikkamyymälän työssä.

## 4.2 Kosmetiikan lainsäädäntö

Estenomin osaamiseen kuuluu kosmetiikan lainsäädännön tuntemus, koska estenomin työ voi liittyä kosmetiikkalainsäädännön asiantuntijuuteen. Estenomin tulee tietää, mitä kosmetiikka saa sisältää ja mikä luokitellaan lääkeaineeksi.

Euroopan parlamentti ja neuvosto on asettanut kosmetiikkalain, jossa kosmetiikka määritellään seuraavasti: Kosmeettisella valmisteella tarkoitetaan ainetta tai seosta, joka on tarkoitettu olemaan kosketuksessa ihmiskehon ulkoisten osien kanssa (iho, hiukset ja ihokarvat, kynnet, huulet ja ulkoiset sukupuolielimet) tai hampaiden ja suuontelon limakalvojen kanssa, tarkoituksena yksinomaan tai pääasiassa näiden osien puhdistaminen, tuoksun muuttaminen, niiden ulkonäön muuttaminen, niiden suojaaminen tai pitäminen hyvässä kunnossa tai hajujen poistaminen (Euroopan parlamentin ja neuvoston asetus 2009). Estenomin on tunnettava kosmetiikka-alalla työskennellessään tämä ja muita asetettuja lakeja kosmetiikkaan liittyen.

Suomessa kosmeettisille valmisteille asetettuja säädöksiä noudattamista valvovat Tukesin ja Tullin viranomaiset (Tukes 2013). ETA-alueen ulkopuolelta maahantuotua kosmetiikkaa valvoo Tulli, jossa estenomit voivat työskennellä asiantuntijoina.

## 4.3 Kosmetiikkatuotteiden markkinointi

Markkinointiosaaminen on tärkeää estenomin työmahdollisuuksia ajatellen, koska estenomit työskentelevät paljon erilaisissa markkinointitehtävissä. Tämän vuoksi estenomilta vaaditaan tietoa ja erityisesti kriittisyyttä kosmetiikkatuotteiden mainonnan tarkastelussa. Estenomin on tulkittava kosmetiikkatuotteiden markkinoinnin väittämiä asianmukaisesti. (Laurea-ammattikorkeakoulu 2014.)

Tämän opinnäytetyön tutkimusosuudessa selvisi, että moni estenomi työskentelee kosmetiikkatuotteiden markkinoinnin parissa. Heille on ensisijaisen tärkeää tietää, kuinka kosmetiikkatuotteita markkinoidaan oikein ja asianmukaisesti.

Kosmetiikan markkinoinnin tulisi olla yritysten ja kuluttajien välistä viestintää. Kosmetiikan mainonnan tulisi olla luotettavaa, jotta kuluttaja saa mahdollisuuden perusteltujen valintojen tekemiseen. Kosmetiikalla ei voida parantaa sairauksia, mutta sillä voidaan saada iho näyttämään raikkaammalta ja pehmeämmältä. (Teknokemian 2014.) Kosmetiikkatuotetta mainostessa ostaja tulisi vakuuttaa tuotteen eduista (Stiens 2008: 36). Markkinoinnissa työskentelevien estenomien tulisi huolehtia siitä, että nämä asiat toteutuisivat ja ristiriidoilta välttyttäisiin.

Joskus kuitenkin kosmetiikan mainonnassa kuvataan tuotetta sellaisin tekstein, että tuotteesta voidaan saada vääränlainen kuva. Kosmetiikkatuotteiden väitteiden luotettavuuden vakuuttamiseen käytetään tutkimustuloksia, kuten käyttäjäkyselyitä. Näihin kyselyihin valitaan esimerkiksi 100 koehenkilöä, jotka testaavat tuotetta sovitun ajan ja tämän jälkeen kertovat mielipiteensä tuotteesta. On kuitenkin muistettava, että tällaisen tutkimuksen tulokset ovat puhtaasti subjektiiviseen kokemukseen perustuvia, eli käyttäjän oma mielipide tuotteesta. Tämän vuoksi tutkimustulokset eivät ole täysin luotettavia. (Stiens 2008: 41.) Estenomien tehtävä on tarkastella kriittisesti tutkimustuloksia.

Luotettavimpia ovat soluviljelmillä tehdyt kokeet (in vivo) tai koeputkikokeet (in vitro). Näiden kokeiden tulkitseminen kuuluu estenomin osaamiseen, kun on kyse kosmetiikkatuotteen markkinoinnista. In vivo tutkimuksessa voidaan selvittää esimerkiksi ihon silottumista, kosteudesta ja kimmoisuuden paranemista, jolloin tuotetta levitetään koehenkilön iholle. Nykyisin sallittujen mittauslaitteiden määrää on rajattu, jonka vuoksi tutkimustulosten luvuilla mainostaminen on vähentynyt. Koeputkessa tehtävät in vitro-kokeet kehitettiin alun perin vaihtoehtoksi eläinkokeille. Niistä tuli kuitenkin hyvin suosittu markkinoinnin apukeino, joilla mainostajat voivat osoittaa aineiden kykenevyyttä aktivoinnissa ja uudelleenaktivoinnissa. (Stiens 2008: 42,43.)

## 5 Kosmetiikan markkinat Suomessa

Keskiverto suomalainen käyttää kosmetiikkaan vuodessa rahaa noin 170 euroa (Komedo 2014). Erityisesti luonnonkosmetiikan käyttö on viime vuosina lisääntynyt ja siitä onkin tullut uusi trendi-ilmiö (Pirita Salama, Stockmann Helsinki, mtv3 uutiset 2011). Suomen lisäksi luonnonkosmetiikka on ollut suuressa kasvussa koko Euroopassa, jossa kokonaisliikevaihto ylitti ensimmäisen kerran vuonna 2006 miljardin euron rajan (Stiens 2008: 32).

Kosmetiikkamarkkinat ovat jatkaneet tasaisesti kasvuaan. Vuonna 2013 kokonaismarkkinoiden ollessa 420 miljoonaa euroa kasvu oli lähes 2 %. Eniten kasvoi hygieniatuotteiden myynti (6 %). Toiseksi eniten kasvoi ihonhoitotuotteiden myynti (2 %). Lisäksi suurimman tuoteryhmän hiustenhoidon myynti nousi 1 % edellisvuodesta, kun taas vastaavasti värikosmetiikan myynti laski 1 %. Parfyymien ja tuoksujen myynti myös laski 3 %. (Teknokemia 2014.)

Tuoteryhmä	milj. €	Muutos % 2013/2012
Parfyymit ja tuoksut (miehet ja naiset)	19	-3
Värikosmetiikka	70	-1
Ihohoito	108	2
Hiustenhoitovalmisteet	131	1
Hygieniatuotteet	92	6
Yhteensä	420	2

Taulukko 1: Kosmetiikka- ja hygieniatuotteiden muutos Suomen markkinoilla (Teknokemia 2014)

Vuonna 2013 tuoteryhmien osuudet kosmetiikan kokonaismarkkinoista ovat olleet: hiustenhoito 31 %, ihohoito 26 %, hygieniä 22 %, värikosmetiikka 17 % sekä tuoksut ja parfyymit 5 %. Jakelukanavista eniten kosmetiikkamyyntiä kasvatti apteekkikanava, jossa kosmetiikka- ja hygieniatuotteiden myynti kasvoi lähes 10 %. (Teknokemia 2014.)

Tutkimusten perusteella kauneudenhoitoalan ammattilaisille näyttäisi olevan kosmetiikka-alalla kysyntää, koska kosmetiikan käyttö on jatkuvasti kasvussa suomalaisten keskuudessa. Etenkin ihon- ja hiustenhoitotuotteiden, sekä hygieniatuotteiden käyttö on suosiossa. Kosmetiikan käytön kasvu tarkoittaa myös työmahdollisuuksia myynnin ja markkinoinnin alueilla, kuten esimerkiksi tukku- ja vähittäiskaupoissa.

## 6 Estenomia työllistävät toimialat

### 6.1 Kauppa

Tässä opinnäytetyössä käsitellään estenomien työmahdollisuuksia, jotka luokitellaan kaupan alaan. Näitä kaupan toimialoja ovat tukkukauppa, vähittäiskauppa, sekä markkinointi. Kaupan ala työllistää hyvin suuren osan estenomeista. Tämän opinnäytetyön tutkimuksen perusteella kaupan alalla työskentely oli heti opetustyön jälkeen suosituin.

Kauppa on Suomen suurin toimiala, joka työllistää eniten ihmisiä. Tällä hetkellä noin 300 000 suomalaista työskentelee kaupan alalla. Myös bruttokansantuotteella mitattuna kauppa on elinkeinoelämän suurin toimiala. Tukku- ja vähittäiskaupan lisäksi kaupan toimialaan kuuluvat päivittäistavara, erikoistavara ja tekninen kauppa. (Kaupan liitto 2015.)

### 6.1.1 Tukkukauppa

Jo hyvin kauan on ollut olemassa yksityistä tukkukauppaa. Yksityinen tukkukauppasektori käsittää kaupan eri toimialojen tukkuliikkeitä, jotka ovat yksityisomistuksessa. Näillä yrityksillä on oman liiketoiminnan ohella keskusliiketoimintaa ja järjestötoimintaa. 1800-luvulle saakka tukkukaupan yrityksissä harjoitettiin ulkomaankauppaa, vähittäiskauppaa, teollisuutta ja varhaista pankkitoimintaa. Tilanne muuttui 1800- ja 1900-luvun taitteessa, jolloin tukkukauppa eriytyi täysin omaksi elinkeinoksi. (Hoffman 2004: 10.)

Tukkukauppa on tavarantoimittajien välittämistä, mikä palvelee vähittäiskauppoja ja muuta yritystoimintaa. Maahantuonti liittyy myös olennaisesti tukkukauppaan. (Koskela & Santasalo 2009: 7.) Tukkukauppiaita ovat teolliset tukkumyyjät, viejät, tuojat, myyntitoimistot, sekä osuustoiminnalliset ostoryhmät (Ammattinetti 2015). Palveluiksi luokiteltavien tehtävien myötä tukkukauppa on viime aikoina muuttunut laaja-alaisemmaksi myös Suomessa. Esimerkiksi erilaiset EU-säännökset ovat lisänneet tukkukaupan tehtäväkenttää kansainvälistymisen myötä. Aikaisempaan verrattuna tukkukauppa jakautuu nykyään erityyppisiin toimijoihin, kuten vähittäiskauppaa ja ravintolatoimintaa palvelevaan, sekä muita yhteisöjä ja yrityksiä palvelevaan kauppaan. Kosmetiikkatukkukauppa luokitellaan kulutus- ja käyttötavaratukkukauppaan. (Koskela ym. 2009: 7-8.)

Tuotteiden ja palveluiden myyminen, varastointi ja jakelu ovat tukkukaupan perustehtäviä, mutta niiden lisäksi on muitakin tehtäviä. Tavaraketjuun on viime aikoina lisääntynyt tehtäviä, jotka tulee suorittaa ennen tavaroiden myyntiä. Näitä tehtäviä ovat esimerkiksi tuotteiden lajittelu, kokoaminen, asentaminen ja pakkaaminen. Tukkukaupan toiminta on painottunut logistiikan kehittämiseen ja vastaavasti varastointia on vähennetty. (Koskela ym. 2009: 11.)

Tukkukauppiiaan vastuisiin kuuluu myös järjestää tuotteiden huolto, takuu ja kierrätys. Heidän yksi tärkeä tehtävä on myös kääntää käyttöohjeet suomeksi ja hakea tyyppihyväksyntä tuotteille. (Koskela ym. 2009: 11.) Tukkukauppiaiden työhön kuuluu myös myyminen asiakaspuolelta, jonka lisäksi he myös suunnittelevat tuotteiden etikettejä ja pakkauksia (Ammattinetti 2015). Tukkukaupalla on vähittäiskaupoissa myös myyntikonsultteja, jotka esittelevät ja myyvät tuotteita kuluttajille. Näin ollen tukkukauppa osallistuu myös myymälämarkkinointiin. (Koskela ym. 2009: 11.)

Estenomit voivat toimia kosmetiikka-alan tukkukauppiaina. Heidän työtehtäviinsä kuuluu pääasiassa tavaroiden vastaanotto ja varastointi, kuten myös tuotteiden tilaaminen. Kaupan toimialoista tukkukauppa työllistää heti vähittäiskaupan jälkeen eniten työntekijöitä. Tukkukaupan työllistyminen ja kannattavuus ovat riippuvaisia vähittäiskaupasta. (Ammattinetti 2015.)

Tukkukaupanalaan kuuluu myös erilaiset myyntiedustus tehtävät. Estenomit voivat työskennellä kosmetiikkatuotteiden myyntiedustajina ja kouluttajina. Tuote-edustajat kiertävät oman alueensa kosmetiikka-alan yrityksissä markkinoiden kosmetiikkatuotteita. Tuote-edustajien työhön kuuluu jonkin verran matkustamista, jotta he tavoittavat mahdollisimman laajan asiakaspiirin.

### 6.1.2 Vähittäiskauppa

Vähittäiskaupan palveluksessa työskentelevät estenomit ovat usein kosmetiikkamyymiä, jotka myyvät kosmetiikkatuotteita tavaratalojen kosmetiikka-osastoilla, kauneuskeskuksissa tai alan erikoisliikkeissä. Vähittäiskaupassa työskenteleviltä estenomeilta vaaditaan hyvää kosmetiikkatuotteiden ja trendien tuntemusta sekä asiakaspalvelu- ja vuorovaikutustaitoja. Kosmetiikkamyymien tulee selvittää asiakkaiden tarpeet, sekä auttaa asiakkaita päätöksenteossa. Myyjän työhön kuuluu myös asiakkaiden ehostusta tai värianalyysien tekoa sekä tuote-esittelyjen järjestämistä. Myös tuotteiden tilaaminen ja vastaanotto kuuluvat myyjän työhön. Kosmetiikkamyymät myös hinnoittelevat tuotteita sekä asettelevat tuotteet myymälätiloihin esille. Kassanhoito kuuluu myös kosmetiikkamyymän tehtäviin. Vähittäismyyntityö voi lisäksi sisältää meikin seuraamista sekä toimitusten tarkastamista. Myös somistaminen ja varastotehtävät voivat kuulua vähittäismyyntiin työhön. (Ammattinetti 2015.)

Kosmetiikkaliikkeet luokitellaan erikoisliikkeiksi, jotka harjoittavat erikoistavaroiden kauppaa usein monipuolisella valikoimalla. Kosmetiikkaa myydään erikoisliikkeiden lisäksi päivittäistavarakauppaa harjoittavissa myymälöissä. Vähittäiskauppaan luokitellaan lisäksi kotimyynti, verkostomarkkinointi ja postimyyntiliikkeiden kautta tehtävät ostokset. (Ammattinetti 2015.)

Kuluttajien lisäksi vähittäiskaupan asiakkaita voivat olla erilaiset yritykset. Yleensä vähittäismyyjät omistavat itse myytävät tuotteet, mutta jotkut voivat myydä tuotteita komissiokaupalla. Silloin he toimivat toimeksiantajan välittäjänä. Tällaisissa tapauksissa palkkio perustuu provisioon, joka lasketaan toteutuneesta myynnistä. (Ammattinetti 2015.)

Asiakkaat ovat nykyään hyvin tietoisia tuotteista, joita tarvitsevat, joten myyjältä vaaditaan entistä parempaa tuotetietoutta. Myös tuotteiden tarjonta on kasvanut merkittävästi, mikä tuo myyntiin lisähaasteita. Myynnin kannalta on tärkeää, että asiakas saadaan luottamaan myyjään, jolloin yhteistyö sujuu paremmin. (Laine 2008: 19-20.)

### 6.1.3 Markkinointi

Estenomit tarvitsevat markkinointitaitoa erityisen paljon oman yrityksen perustamisessa ja sen jatkuvuuden kannalta. Estenomit voivat tehdä monenlaisia markkinointiin liittyviä töitä myös työnantajan palveluksessa.

Markkinointi ilmiönä on muuttunut merkittävästi viimeisen kahdenkymmenen vuoden aikana, koska uusien koulutusalojen myötä markkinointi käsityksenä on laajentunut (Parsons & Macclaran 2009: 1). Markkinoinnin päätehtävänä on saavuttaa markkinointistrategiassa asetetut tavoitteet (Tikkanen 2005: 21). Markkinointia on kaikki yrityksen tekemät yhteydenotot ulkomaailmaan. Tämä tarkoittaa sitä, että markkinointimahdollisuudet ovat hyvin laajat, mutta se ei välttämättä tarkoita suurta rahallista investointia. Perinteinen markkinointi vaatii usein rahallista investointia, mutta esimerkiksi sissimarkkinointia voidaan toteuttaa ilman rahallista investointia. (Levinson 2007: 1-5.) Sissimarkkinointi on epätyypillinen markkinoinnin keino, jota voidaan toteuttaa pienellä rahasummalla, mutta sillä saadaan hyviä tuloksia aikaan. Sissimarkkinoinnissa käytetyin kanava on internet. Sissimarkkinointia tarvitaan eniten, kun yritys on pieni. Pienten yritysten välinen kilpailu on kovaa ja joukosta erottautuminen on hankalaa. (Levinson 2007: 11.) Kauneudenhoitoalalla sissimarkkinointi on hyvä markkinoinninkeino, jos on kyse pienestä yrityksestä.

Markkinointia ajatellaan usein vain mainontana ja myyjän työnä, mutta todellisuudessa se on paljon enemmän. Nykypäivänä markkinoinnin lähtökohtana pidetään asiakkaiden toiveiden ja tarpeiden täyttämistä. Näitä toteutetaan muun muassa luomalla asiakassuhteita, tutkimalla asiakkaiden ostotarpeita sekä kehittämällä tuotteita ja palveluita asiakkaiden toiveiden mukaan. (Bergström & Leppänen 2007: 9.) Jokaisen yrityksen tulisi valita juuri omalle yritykselleen sellainen markkinointikeinojen yhdistelmä eli markkinointimix, jolla saavutetaan paras mahdollinen tulos (Anttila & Iltanen 2004: 13-14). Markkinoinnin suurin haaste onkin se, ettei sille ole yhtä oikeaa kaavaa (Bergström ym. 2007: 9).

Markkinoinnin avulla saadaan uudelle yritykselle tunnettavuutta. Markkinoinnilla saadaan asiakas kiinnostumaan juuri kyseisen yrityksen palveluista tai tuotteista, jonka vuoksi tarjooman tulisi olla parempi kuin kilpailijoilla. Kun asiakas saadaan ostamaan tuote tai palvelu, on tämän jälkeen edelleen kehitettävä asiakassuhdetta, jotta se säilyisi mahdollisimman pitkään hyvänä. Markkinoinnin tulee ehdottomasti olla yritykselle kannattavaa. Tyytyväisten kanta-asiakkaiden säilyttäminen on usein yritykselle kannattavampaa, kuin uusien asiakkaiden hankkiminen. (Bergström ym. 2007: 10.)

Markkinoitavien tuotteiden laadun selvittäminen asiakkaalle on hyvin tärkeää. Jos heikkolaatuinen tuote myydään erittäin laadukkaana tuotteena, asiakas pettyy ja tämän seurauksena

asiakassuhde voi päättyä. Jos asiakas on tietoinen heikkolaatuisesta tuotteesta, jonka voi esimerkiksi saada edullisempaan hintaan, voidaan pettymyksiltä välttyä. Tuotteiden laadukkuus näkyy hyvin paljon asiakkaiden mielipiteissä ja käyttökokemuksissa, mikä edellyttääkin markkinoijilta varovaisuutta. Heikkolaatuinen tuote voikin olla asiakkaan mielestä todella hyvälaatuinen ja päinvastoin. (Blythe 2009: 93,96.)

Erinomainen markkinointi vaatii usein hankintoja. Markkinoinnin palveluja on ostettu jo vuodesta 1800- lähtien, jolloin ensimmäinen mainostoimisto perustettiin Iso-Britanniassa tai määritelmästä riippuen Yhdysvalloissa 1850- luvulla. Suomessa ensimmäinen mainostoimisto Suomen Ilmoituskeskus Oy aloitti toimintansa vuonna 1923. Vuoden 2005 jälkeen alkoi trendi, jolloin perustettiin markkinointihankintaosastoja ja nykyään kaikilla suuremmilla markkinointiyhtiöillä onkin oma tai ulkoistettu markkinointihankintaosasto. Osastojen tehtävänä on vastata markkinointihankintojen tehokkuudesta, optimoinnista ja riskinhallinnasta. (Kahri, Ojanen, Siljander, Wester 2013: 6,11-12.)

Markkinoinnin suunnittelu ja toteutus vaatii monia eri yhteistyökumppaneita suunnittelussa, toteutuksessa ja muussa toiminnassa. Yhteistyökumppanit kuvataan seuraavassa taulukossa.

Suunnittelu	Toteutus	Muu
Digitoimisto	Digituotanto / IT	Auditointi
Mainostoimisto	Hallinta	Analytiikka / mediaseuranta
Mediatoimisto	Mediat	Konsultti (ml. hankinta)
Pakkaustoimisto	Myymälä	Tutkimus
Palvelumuotoilutoimisto	Oma henkilöstö	
Viestintätoimisto	Paino / repro / fulfillment	
	Tapahtumatoimisto	
	Toteuttava mainostoimisto	
	Tv-tuotantoyhtiöt	
	Tv-tuottaja	
	Yhteistyökumppanit	

Taulukko 2: Markkinoinnin yhteistyökumppanit (Kahri ym. 2013: 13)

## 6.2 Yrittäjyys

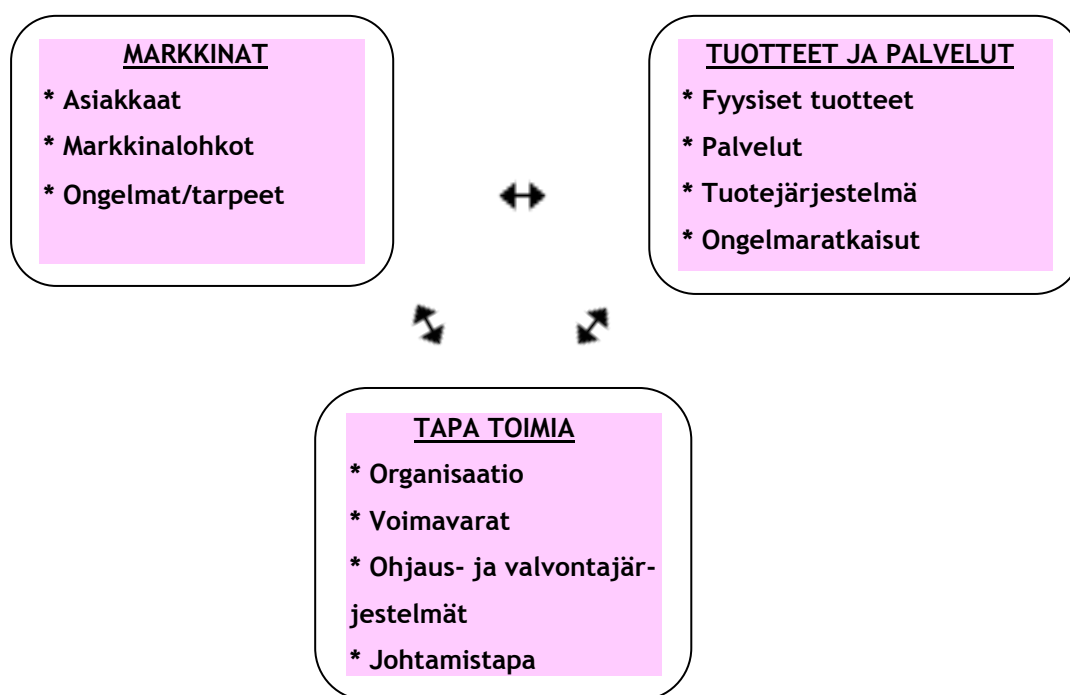
Estenomitutkinto antaa valmiuden perustaa oma yritys, sillä opinnot sisältävät laajan kokonaisuuden liiketoimintaa. Moni estenomi kokee koulutuksen jälkeen olevansa valmiimpi perus-



tamaan oman yrityksen, kuin ennen koulutusta. Estenomit ovat myös tietoisia riskeistä, joita oman yrityksen perustaminen voi tuoda tullessaan.

Ennen yrittämisen perustamispäätöstä on mietittävä mahdolliset riskit ja omat voimavarat. Lähtökohtana yrityksen perustamiselle on halu ja tahto toimia yrittäjänä. Yrityksen perustaminen aloitetaan toimivan liike-idean suunnitelulla. Liike-idea voidaan jakaa kolmeen pääosaan: markkinat, tuotteet ja palvelut sekä tapa toimia. Tuotteiden ja palveluiden tulee olla sellaiset, että niillä on kysyntää, eli markkinoita. Yrityksen tuotteet voivat olla palvelutuotteita tai aineellisia tuotteita. Ne voivat olla vakiotuotteita tai erikoistuotteita. Yrityksen toimintatapa, eli tuotteiden ja palveluiden aikaansaanti vaikuttaa merkittävästi yrityksen menestymiseen. (Holopainen 2014:12-14.) Yrityksen menestymiselle yksi tärkein lähtökohta on sen sijainti. Tuotteiden ja palveluiden tulee olla helposti saatavilla, jotta niille on kysyntää. (Jantsch 2006 :7.)

Liikeideaa voidaan kuvata seuraavasti:



Kuva 1: Liikeidea (Holopainen 2014:13)

Yritystoimintaa aloittaessa on tarkoin harkittava, mikä yritysmuoto sopii juuri omiin tarpeisiin (Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen, Siikavuo 2009:65). Yritysmuodon valintaan vaikuttaa muun muassa perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu, toiminnan joustavuus, yrityksen jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet sekä voitonjako ja tappionkattaminen. Näistä asioista riippuen yritysmuoto voi olla yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö tai osuuskunta. (Holopainen 2014: 21-24,26,28,32.)

### 6.3 Opetustyö

Estenomit voivat työskennellä ammattiopettajana suoritettuaan opintoja ammatillisessa opettajakorkeakoulussa (Laurea-ammattikorkeakoulu 2013).

Kouluinstituution kehityksen myötä opettajan työhön kohdistuvat odotukset, mahdollisuudet ja yhteiskunnalliset ehdot ovat muuttuneet monella tapaa. Myös kulttuurillisesti opettajan ammatin arvostus vaihtelee hyvin paljon. Monessa maassa ei ole itsestään selvää, että opettajan ammatti mielletään itsenäisenä ja autonomisena professiona, kuten Suomessa. Useassa maassa opettajan ammatti rinnastetaan teknisentason ammatteihin, joissa työ toteutetaan muiden laatimien suunnitelmien mukaan, mutta edellytetään oman alan hyvää taidollista ja tiedollista hallintaa. Suomessa opettajan ammatti nousee toistuvasti yleismaailmallisesti arvostettujen akateemisten ammattien tasolle eri ammattien arvostusvertailussa. (Nummenmaa & Välijärvi 2006: 9-10.)

Opinnäytetyöhön haastateltiin opettajia, joilla on jo useamman vuoden kokemus ammattiopettajan työstä hiusalalla. Opettajat kertoivat kokemuksiaan ammattiopettajan työstä seuraavasti.

Opetuksen järjestämisen perustana on valtakunnallinen opetussuunnitelma. Ammattiopettajan työtehtävään kuuluu valtakunnallisen opetussuunnitelman sovittaminen oppilaitoksen opetussuunnitelmaksi. Ammattiopettaja suunnittelee ja organisoi opetussisällöt, varmistaa tarvittavien tuotteiden ja opetusvälineiden saatavuuden. Opettajalla on vastuu opetuksen laadusta ja siitä, että opetuksen sisältö on uusinta mahdollista tietoa. Tämä vaatii opettajalta jatkuvaa itsensä kouluttautumista sekä ammatillisesti, että esimerkiksi tietotekniikan osalta. Ammattiopettajalta vaaditaan pedagogista osaamista opiskelijoiden ohjaamisessa. Haasteita tuovat eritasoiset opiskelijat. Opettajan työssä tärkeässä roolissa on myös opiskelijan oppimisen ja osaamisen arviointi sekä kehittävän palautteen antaminen opiskelijoille. Viimevuosina opettajan työssä on lisääntynyt myös kasvatuksellisuuden merkitys, sillä opiskelijoille on opettava oikeanlaista työmoraalia ja etikkaa. Opettajan työhön kuuluu myös osallistuminen erilaisiin opetusta kehittäviin hankkeisiin.

Opiskelijoiden työssäoppimisjaksojen aikana opettajalla on lopullinen vastuu opiskelijan oppimisesta. Tämän tekee haastavaksi se, ettei opettaja näe päivittäin jokaista opiskelijaa. Opiskelijat tekevät myös näyttötyöt lähes aina työssäoppimisjaksoilla, mikä tuo haastetta arviointiin. Etenkin hiusalalla haasteena on, että opiskelijat pystyisivät tekemään tarvittavat näytöt työelämässä, riittävän monipuolisessa työympäristössä ja koulutettujen työpaikkaohjaajien arvioimana.

Haasteita ammattiopettajan työhön tuo jatkuvasti kehittyvä tietotekniikka. Tietotekniikan kehittyessä myös opetusmateriaalien on uudistuttava. Tietotekniikan kehittyessä myös informaatiolähteet ovat lisääntyneet. Opettajat saavat viestejä eri informaatiolähteistä lähes ympäri vuorokauden. Tämän vuoksi opettajan työ ja vapaa-aika on vaikea erottaa toisistaan.

Nykyajan opiskelijat ovat hyvin taitavia tietotekniikassa, mikä vaatii myös opettajalta jatkuvaa oppimista ja osaamisensa päivittämistä. Opiskelijat etsivät alaan liittyen paljon tietoa internetistä, minkä vuoksi he ovat hyvin tietoisia esimerkiksi sen hetken trendeistä/suuntauksista. Tämän vuoksi myös opettajan opetusmateriaalin tulee olla ajanmukaista. Opiskelijat saattavat kyseenalaistaa esimerkiksi opetusmateriaalien sisältöjä, jonka vuoksi opettajan on pystyttävä perustelemaan opiskelijoille omaa näkemystään. Tietotekniikan kehittyessä opettajan toimistotyömäärä on huomattavasti lisääntynyt.

Opetussuunnitelman sisällöllisenä painopisteenä opettajan tehtävänä on opettaa opiskelijoille perusammattiosaaminen ja erityistaitoja opitaan työelämässä. Tänä päivänä opiskelijat ovat nopeita oppimaan, minkä vuoksi opetuksen tulisi olla riittävän nopeasti etenevää, jotta välttytään opiskelijoiden turhautumiselta. Opiskelijat ovat myös hyvin itsenäisiä tänä päivänä.

Opetusryhmät ovat jatkuvasti kasvaneet viime vuosien aikana. Suurempi ryhmä sisältää paljon erilaisia oppijoita ja persoonia. Myös ohjaamisen aika lyhenee, kun opetusryhmät kasvavat. Arvioinneille ja henkilökohtaisen palautteen antamiselle ei jää tuolloin aina riittävästi aikaa. (Lili Heikkinen, Jyväskylän ammattiopisto, hiusalan opettaja).

Toisen asteen hiusalan opettajan työ on toisaalta erittäin vaativaa ja toisaalta erittäin palkitsevaa. Palkitsevuus alkaa siitä, kun innokkaita opiskelijoita tulee aloittamaan opinnot ja opettajalla on oikeus olla ohjaamassa opiskelijoita ammatin saloihin. Haastavuus on siinä, kun opiskelijoiden motivaatiot vaihtelevat eri aikoina ja opiskelijoiden välillä. Pitäisi yrittää keksiä erilaisia keinoja, joilla motivoisi opiskelijoita. Toki näitä keinoja on paljon olemassa ja kollegojen kanssa niitä kannattaakin pohtia ja suunnitella. Näin koko taakka ei kaadu omille yhdelle opettajalle.

Iso mielenkiinto ja haaste ovat siinä, kun opiskelijat oppivat eri tahdilla, jolloin opettajan tulisi suunnitella monenlaista tekemistä eri oppimisen vaiheissa olevalle joukolle. Tässä opettaja saa käyttää niin luovuuttaan kuin ammattitaitoaan, että eri opetusmenetelmin ja eri tavoin jokainen opiskelija oppisi aina uutta. Tämä on positiivinen haaste ja antaa onnistumisen tunteita, kun asian saa toimimaan. Onnistuminen luo uutta motivaatiota myös opettajan työhön aivan samoin, kuin koko opiskelijaryhmälle.

Haastavaa työssä on erityisesti aloittavalle opettajalle, kun kohdataan opiskelijoita, jotka ovat masentuneita tai muuten vaikeassa elämäntilanteessa. Oppiminen voi olla mahdotonta

esimerkiksi yksityiselämästä johtuvien vaikeuksien vuoksi. Tässä pitää muistaa, että näiden asioiden kanssa opettajan ei tarvitse eikä hän saa olla yksin. Oppilaitoksen opinto-ohjaaja, terveydenhoitaja, kuraattori ja muut toimijat ovat tässä opettajan apuna ja joissain tilanteissa ottavat asian hoidon kokonaan omalle kontolleen.

Palkitsevia hetkiä opettajan työssä ovat hitaasti kehittyvän opiskelijan pärjääminen asiakaspalvelussa sekä opiskelijoiden valmistuminen. ”Olenko ollut osallisena tässä?”, voi opettaja ajatella, kun katsoo valmistuneita ammattilaisia. (Nina Lahtinen, Laurea-ammattikorkeakoulu)

## 7 Estenomin jatkokoulutusmahdollisuudet

### 7.1 Ammatillinen opettajan koulutus

Ammatillinen opettajankoulutus on sisällöltään 60 opintopistettä, jotka voi suorittaa 1-2 vuodessa omasta tahdista riippuen. Opiskelu-oikeus ammatillisessa opettajankoulutuksessa on kuitenkin 3 vuotta. (Jyväskylän ammattikorkeakoulu 2013.) Ammatillista opettajankoulutusta järjestetään viiden eri ammattikorkeakoulun yhteydessä toimivissa ammatillisissa opettajakorkeakouluissa: HAAGA-HELIA:n, Hämeen, Jyväskylän, Tampereen ja Oulunseudun ammattikorkeakouluissa (Kumpulainen 2011: 29). 1.8.2011 ammatillisten opintojen opettajien kelpoisuusvaatimukseen tehtiin muutoksia, jolloin päätettiin, että koulutuksena edellytetään pääsääntöisesti soveltuvaa korkeakoulututkintoa. Ennallaan säilyvät jo aikaisemmin asetetut vaatimukset pedagogisista opinnoista ja vähintään kolmen vuoden käytännön työkokemuksesta tehtävää vastaavalla alalla. (Kuntatyönantajat 2011.)

Vuonna 2013 ammatilliseen opettajankoulutukseen haki 5617 henkilöä. Hakijamäärä on kasvanut 13 % edelliseen tarkasteluun verrattuna. Keski-ikä ammatilliseen opettajakoulutukseen hakijoilla oli 39 vuotta ja hyväksytyillä 42 vuotta. Kelpoisuustilanne ammatillisen koulutuksen opettajilla on parantunut verrattuna vuoden 2010 opettajatiedonkeruun tuloksiin. Tämän osoittaa se, että vuonna 2013 lähes 80 % ammatillisen koulutuksen opettajilla oli muodollinen kelpoisuus ensisijaisesti hoitamaansa tehtävään, kun vuonna 2010 kelpoisuus oli 73 prosentilla. Kelpoisuustilanteen paranemiseen vaikuttaa se, että nykyään korkeakoulututkintoa koskesta vaatimuksesta voidaan poiketa, mikäli opetustehtävä edellyttää erityisen vahvaa tai erikoistunutta käytännön ammattitaitoa. Ammatillinen opettajankoulutus on myös saanut lisärahoitusta viime vuosina. (Opetushallitus 2013:16-17,57-58.) Noin puolet ammatillisen koulutuksen opettajista on 50 -vuotiaita tai vanhempia. Viime vuosina ammatillista koulutusta on laajennettu hyvin paljon ja vuosina 2008- 2010 ammatillista koulutusta onkin lisätty 12 000 opiskelijapaikalla. (Kumpulainen 2011: 134. Opetusneuvos Innola, Opetusneuvos Mikkola, Opetus- ja kulttuuriministeriö.) Tämä on seurausta siitä, että hakijamäärät ammatilliseen

opettajankoulutukseen ovat jatkuvassa kasvussa. Seuraavassa taulukossa kuvataan sitä, kuinka paljon hakijoita ammatilliseen opettajankoulutukseen on ollut vuonna 2013.

Koulutusala	Hakeneita yht.	joista naisia	Kelpoiset hakijat	Hyväksytyt	joista naisia	Paikan vast. otta neet	joista naisia
Humanistinen ja kasvatusala	611	535	460	164	145	158	140
Kulttuuriala	420	307	287	108	73	107	72
Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala	1010	763	836	288	204	280	200
Luonnontieteiden ala	305	173	245	98	46	94	43
Tekniikan ja liikenteen ala	1246	310	930	563	100	537	95
Luonnonvara- ja ympäristöala	134	89	92	54	36	51	34
Sosiaali- terveys- ja liikunta-ala	1385	1250	1037	313	276	305	268
Matkailu-, ravitsemis- ja talousala	439	376	291	109	96	108	95
Muu koulutus	67	17	37	27	3	27	3
<b>Yhteensä</b>	<b>5617</b>	<b>3820</b>	<b>4251</b>	<b>1724</b>	<b>979</b>	<b>1667</b>	<b>950</b>

Taulukko 3: Ammatillisen opettajankoulutukseen hakijat vuonna 2013 (Opetushallitus 2013: 59)

## 7.2 Estenomi YAMK

Valtioneuvosta on päättänyt 11.12.2014, että Laurea-ammattikorkeakoulu Oy: lle myönnetään toimilupa aloittaa Kauneudenhoitoalan ylempi ammattikorkeakoulututkinto, estenomi (ylempi AMK) 1.1.2015 alkaen. Kyseisen koulutuksen opetus- ja tutkintokieli on suomi. (Valtioneuvosto 2014.)

Ylempää AMK-tutkintoa voi hakeutua suorittamaan AMK-tutkinnon suoritettua ja kolmen vuoden työkokemuksen jälkeen. Ylemmän AMK- tutkinnon opinnot kestävät n. 1-1,5 vuotta. (Laurea-ammattikorkeakoulu 2014.)

Tällä hetkellä Laurea-ammattikorkeakoulussa on mahdollista suorittaa vapaavalintaisia substanssiopintoja. Ylempää ammattikorkeakoulututkintoa järjestetään siinä vaiheessa, kun tutkinnosta kiinnostuneita on riittävä määrä. Tämän opinnäytetyön tutkimusosuudessa pyritäänkin selvittämään estenomien kiinnostusta estenomi YAMK- tutkintoa kohtaan.

## 8 Tutkimuksen tarkoitus ja toteutus

Kvantitatiivisella tutkimuksella pyrittiin selvittämään valmistuneiden estenomiien työllisyystilanne tutkimushetkellä. Tutkimuksella haluttiin myös selvittää, ovatko estenomit olleet töttömänä valmistumisen jälkeen ja kuinka pian valmistumisen jälkeen he saivat koulutustaan vastaavaa työtä. Samalla tutkimuslomakkeella selvitettiin myös, onko estenomeilla vielä mielenkiintoa suorittaa ylempi ammattikorkeakoulututkinto. Tutkimus toteutettiin vuoden 2015 keväällä, jolloin valmistuneille estenomeille lähetettiin kysely Laurean e-lomakepohjalla.

### 8.1 Tutkimusmenetelmä

Tutkimus toteutettiin kvantitatiivisella, eli määrällisellä tutkimuksella. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa tehdään useita kymmeniä mittauksia, joita käsitellään tilastollisin menetelmin. Kvantitatiivisessa tutkimuksessa voidaan käyttää myös haastattelua, mutta se toteutetaan valmiista, strukturoiduista tai avoimista kysymyksistä. (Kananen 2008: 10-11.)

Kvantitatiivisen tutkimuksen lähtökohtana on tutkimusongelma, johon pyritään saamaan ratkaisuja tietoa keräämällä. Kun tarvittava tieto on määritelty, tulee ratkaista, mistä ja miten tieto saadaan. Valittu tiedonkeruumenetelmä vaikuttaa myös käytettäviin kysymyksiin. Samaa asiaa voidaan kysyä monella eri tapaa. Kysymykset onkin harkittava tarkoin, jotta vältetään virhetulkinnoilta. Kyselylomakkeen ulkoasu tulee myös olla houkuttelevan näköinen. Lomake tulee laatia mahdollisimman yksinkertaisesti siten, että vastaajat ymmärtävät, mitä kysymyksellä haetaan. Lomake on myös testattava ja mahdolliset virheet tulee korjata, ennen kuin se annetaan vastaajille. (Kananen 2008: 11-12.)

Kvantitatiivinen tutkimus sopi tämän opinnäytetyön tutkimuksen toteuttamiseen, koska tutkimuksen kohderyhmä oli suuri ja havaintoyksiköiden määriä pyrittiin selvittämään.

### 8.2 Kohderyhmä

Tutkimuskysymykset lähetettiin e-lomakkeella Facebookin kautta henkilöille, jotka kuuluvat Estenomit Pro-ryhmään. Ryhmässä oli sillä hetkellä noin 340 jäsentä. Osa jäsenistä oli jo valmistunut estenomiksi ja osa vielä opiskeli alaa. Vastaukset kyselyyn pyydettiin vain valmistuneilta estenomeilta, jotka kuuluvat Facebookin Estenomit Pro-ryhmään.

Tavoitteena oli saada noin 100 vastausta. Vastauksia saatiin 68. Tutkimusjoukolle lähetettiin Facebookiin kautta ensimmäisen viestin jälkeen vielä kaksi muistutusviestiä lomakkeen täyttämistä. Ensimmäisen viestin lähetettyä vastauksia tuli noin 50 ja muistutusviestien jälkeen loput vastaukset.

### 8.3 Aineiston keruu

Kysely laadittiin Laurea e-lomake pohjalla, joka lähetettiin sähköisesti vastaajille. E-lomakkeeseen päädyttiin, koska sen avulla tavoitettiin parhaiten vastaajajoukko. Kysely oli noin kahden sivun mittainen, joka koostui kymmenestä monivalintakysymyksestä ja kahdesta avoimesta kysymyksestä. Kysymysten aiheet liittyivät estenomien valmistumisvuoteen ja oppilaitokseen, työn saantiin ja sen hetkiseen työtilanteeseen tai mahdolliseen työttömyyteen, sekä kiinnostukseen ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamisesta.

Kyselyyn oli mahdollista vastata 10.3.2015 ja 22.3.2015 välisenä aikana. Kaikki 68 tallennettua vastausta siirrettiin Excel- ohjelmaan, jossa tulokset analysoitiin.

### 8.4 Aineiston analyysi

Kyselyyn vastasi 68 henkilöä. Tutkimuksen tulokset analysoitiin Excel- ohjelmaa käyttäen. Suurin osa vastauksista analysoitiin prosenttilukemina ympyrädiagrammia käyttäen ja loput vastaajamäärinä pylväsdiagrammia käyttäen. Avoimet kysymykset analysoitiin tässä tutkimuksessa siten, että vastaukset tulostettiin erilliselle paperille, josta ne luettiin useaan kertaan läpi. Vastausten kohdille merkattiin koodinumeroita, joista laskettiin lopuksi samankaltaiset vastaukset yhteen. Näin saatiin avoimista vastauksista eniten nousseet asiat selkeiksi lauseiksi. Yksittäisiä vastauksia kirjoitettiin lainaten vastaajien ajatuksia esimerkiksi jatko-opiskelutoiveista. Tulosten analysoinnissa käytetty Excel-ohjelma ei mahdollistanut ristiintaulukointia, jolla tuloksia olisi ollut helppo vertailla. Tuloksia kuitenkin vertailtiin manuaalisesti vastauksia läpi lukien ja vertailutuloksia esitellään kappaleessa 9 Pohdinta ja päätelmät.

## 9 Tutkimustulokset

### 9.1 Valmistumisvuosi ja oppilaitos

Tilastokeskuksen mukaan estenomeja on valmistunut vuosien 2005- 2014 aikana yhteensä 590 henkilöä. Seuraavassa taulukossa kuvataan estenomiksi valmistuneet henkilöt vuosittain ja oppilaitoksittain.

	Turun ammattikorkeakoulu	Laurea- ammattikorkeakoulu	Yrkeshögskolan Novia	Helsingin ammattikorkeakoulu Stadia
2005	25	0	7	20
2006	27	0	0	24
2007	26	0	12	15
2008	36	4	7	6
2009	22	19	13	0
2010	15	42	7	0
2011	26	18	4	0
2012	45	27	5	0
2013	32	35	11	0
2014	28	23	9	0
yht.	282	168	75	65

Taulukko 4: Suoritetut estenomitutkinnot vuosina 2005 -2015 (Tilastokeskus 2014)

E-lomakkeen ensimmäisellä kysymyksellä selvitettiin estenomien valmistumisvuosi. Kysymys oli avoin, johon vastaaja kirjoittaa valmistumisvuoden. Kuvio 1. kuvaa, minä vuonna vastaajat ovat valmistuneet estenomiksi. Suomen ensimmäiset estenomit ovat valmistuneet vuonna 2000 Helsingin ammattikorkeakoulu Stadia oppilaitoksesta.



Kuvio 1: Valmistumisvuosi

Kyselyyn vastanneista vain 1 henkilö on valmistunut vuonna 2005. Seuraavana vuonna 2006 on valmistunut 5 henkilöä vastaajista. Sekä vuonna 2007, että vuonna 2008 valmistuneita on ollut



2. Vuonna 2009 vastaajista on valmistunut 3 henkilöä. Pieni nousu on tapahtunut vuonna 2010, jolloin valmistuneita on ollut 8 henkilöä. Vastaajien keskuudesta vuonna 2011 valmistuneita on ollut 5 henkilöä. Vuonna 2012 vastaajien valmistumismäärä on noussut 9 henkilöön. Jälleen vuonna 2013 on tapahtunut nousua, sillä valmistuneita kyselyn vastanneista on ollut 12 henkilöä. Suurin määrä vastaajista on valmistunut vuonna 2014. Tällöin valmistuneita on ollut 17 henkilöä. Jo tänä vuonna 2015 kyselyyn vastanneista on valmistunut 4 henkilöä, kun vastausaika on sulkeutunut 22.3.2015. Kysymykseen vastanneita oli yhteensä 68.

Toisella kysymyksellä haluttiin selvittää, mistä oppilaitoksesta vastaajat ovat valmistuneet estenomeiksi. Vastausvaihtoehdot olivat: Laurea- ammattikorkeakoulu, Turun ammattikorkeakoulu, Vasa Yrkeshögskolan, Yrkeshögskolan Novia, sekä Helsingin ammattikorkeakoulu Stadia.

Kukaan kyselyyn vastanneista ei ollut valmistunut Vasa Yrkeshögskolan tai Yrkeshögskolan Novia ammattikorkeakouluista. Suurin osa vastaajista, 48 % (33 henkilöä) oli valmistunut Laurea-ammattikorkeakoulusta. Seuraavaksi eniten, 40 % (27 henkilöä) oli valmistunut Turun ammattikorkeakoulusta. Loput vastaajista eli 12 % (8 henkilöä) oli valmistunut Helsingin ammattikorkeakoulu Stadiasta. Kuvio 2. kuvaa prosentteina sen, mistä oppilaitoksesta kyselyyn vastanneet ovat valmistuneet.



Kuvio 2: Oppilaitos

## 9.2 Valmistumisen jälkeinen työllistyminen

Kolmannella kysymyksellä haluttiin selvittää, kuinka pian valmistumisen jälkeen estenomit työllistyivät koulutustaan vastaavaan työhön. Vastausvaihtoehdot olivat: kuukauden sisään valmistumisesta, 2-5 kuukauden sisään valmistumisesta, 6-12 kuukauden sisään valmistumisesta, yli vuosi valmistumisesta tai ei ole saanut vielä estenomikoulutusta vastaavaa työtä.

Lähes puolet vastanneista (45 %) oli saanut estenomikoulutusta vastaavaa työtä kuukauden sisään valmistumisesta. 20 % vastanneista ei ollut vielä saanut estenomikoulutusta vastaavaa työtä lainkaan. 17 % vastanneista oli saanut töitä 2-5 kuukauden sisällä valmistuneista. 6-12 kuukauden sisällä valmistumisesta töitä oli saanut 9 % vastanneista. Loput 9 % vastanneista oli saanut töitä yli vuosi valmistumisesta.



Kuvio 3: Valmistumisen jälkeinen työllistyminen

## 9.3 Mahdollinen työttömyys estenomiksi valmistumisen jälkeen

Neljännellä kysymyksellä haluttiin selvittää, ovatko estenomit olleet työttömänä valmistumisensa jälkeen. 76 % vastaajista ei ole ollut työttömänä, kun taas 24 % vastaajista on ollut jossain vaiheessa valmistumisensa jälkeen työttömänä.

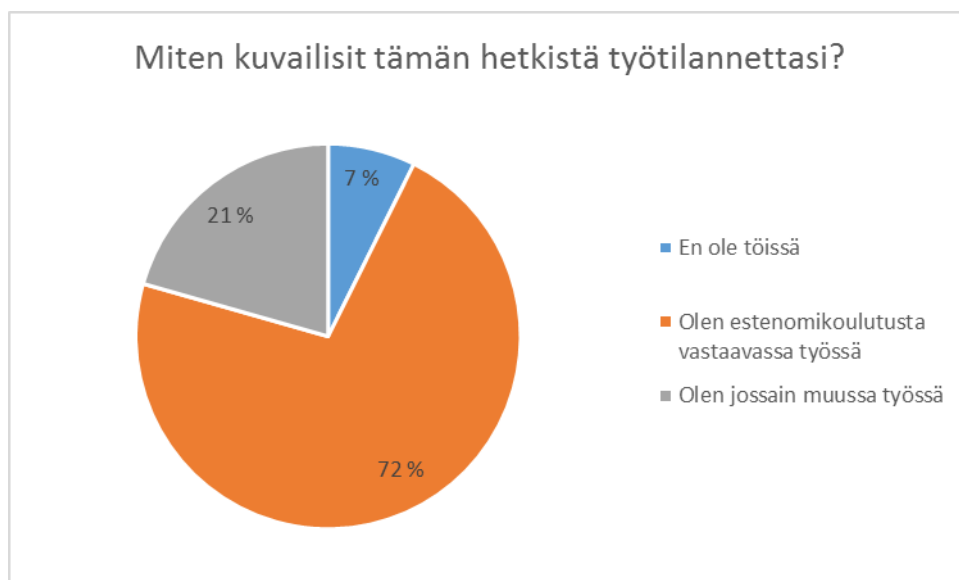


Kuvio 4: Työttömyys

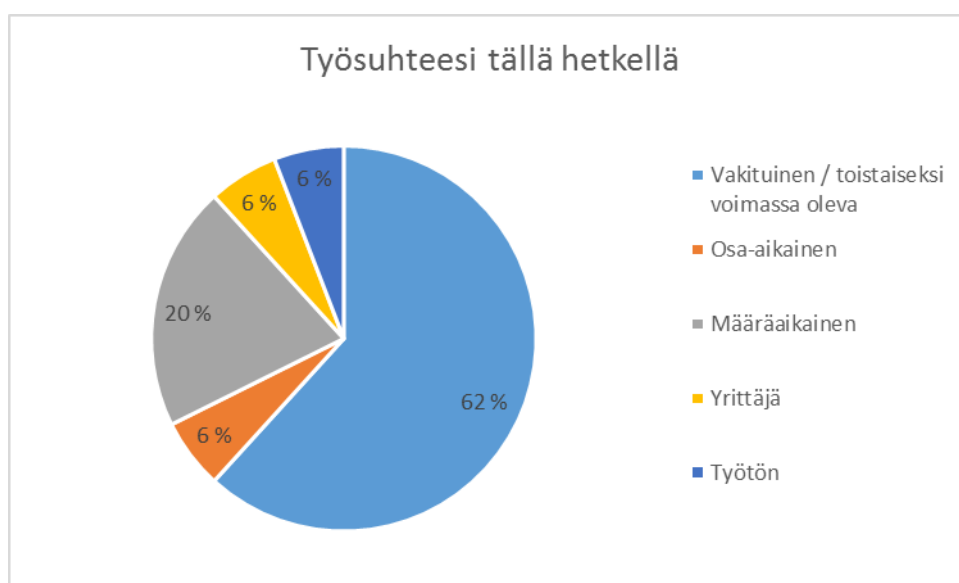
#### 9.4 Tämänhetkinen työllisyystilanne ja työsuhde

Viidennellä ja kuudennella kysymyksellä haluttiin selvittää estenomioiden tämänhetkinen työllisyystilanne ja työsuhde. Vastanneista 72 % kertoi olevansa estenomikoulutusta vastaavassa työssä. 21 % vastaajista tekee jotain muuta työtä. Vain 7 % vastaajista ei ollut vastaushetkenä työssä. Tämä ei välttämättä tarkoita työttömyyttä, sillä osa vastaajista oli äitiyslomalla, vanhempainvapaalla tai opiskeli jotain muuta alaa.

Kaikista vastanneista 62 % kertoi olevansa vakituudessa / toistaiseksi voimassa olevassa työsuhhteessa. 20 % vastanneista sanoi työskentelevänsä määräaikaissä työsuhhteessa. 6 % vastaajista kertoi työskentelevänsä yrittäjänä. Osa-aikaisessa työsuhhteessa olevia vastaajista oli 6 %. Vastaajista 6 % kertoi olevansa työtön vastaushetkellä, mutta tämä ei kerro todellista työttömyysprosenttia. Osa vastaajista opiskeli muuta alaa tai oli vanhempainvapaalla tai äitiyslomalla. Tämä olisi tullut huomioida kysymysten laatimisvaiheessa.



Kuvio 5: Työllisyystilanne



Kuvio 6: Työsuhde

### 9.5 Tämänhetkinen työnkuva

Seitsemännellä kysymyksellä haluttiin selvittää, mitä työtä estenomit tekevät. Kysymys kuului: Mitä työtä teet tällä hetkellä? Kysymykseen jätti vastaamatta kaksi henkilöä, joten vastaajia tähän kysymykseen oli 66 henkilö. Vastaajista suurin osa, 16 henkilöä työskentelee

kosmetologi- tai parturi-kampaajaopettajana ammattikoululla. Yksi henkilö kertoi tekevänsä opetustyön lisäksi töitä yrittäjänä ja tuote-esittelijänä. Hänen lisäksi yrittäjänä työskentelee kolme muuta henkilöä vastaajista. Yksi opetustyössä oleva henkilö työskentelee myös kaupanalalla kosmetiikkamyynnä ja kosmetiikkakonsulenttina.

Vastaajista neljä henkilöä työskentelee parturi-kampaajana toisen omistamassa liikkeessä. Yksi parturi-kampaaja työskentelee samalla assistenttina kosmetiikkabrändeihin keskittyneessä viestintätoimistossa ja kirjoittaa osa-aikaisesti kauneus artikkeleja naistenlehteen. Myynti-assistenttina työskentelee myös kolme muuta henkilöä vastaajista. Vastaajista neljä henkilöä työskentelee myyntiedustajana tai tuote-esittelijänä. Neljä henkilöä työskentelee kosmetiikka-alan markkinoinnissa. Vastaajista kolme henkilöä kertoi olevansa hoitovapaalla, mutta yksi henkilö heistä työskentelee samalla sisustuskaupassa.

Vastaajista loput työskentelivät koulutuspäällikköinä, apteekeissa, kosmetiikka-alan kouluttajina, kenttäkoordinaattoreina, tiedottajina ja varastotyöntekijöinä. Vastaajista kaksi henkilöä opiskelee muuta alaa, joista toinen kertoi opiskelevansa tradenomiksi.

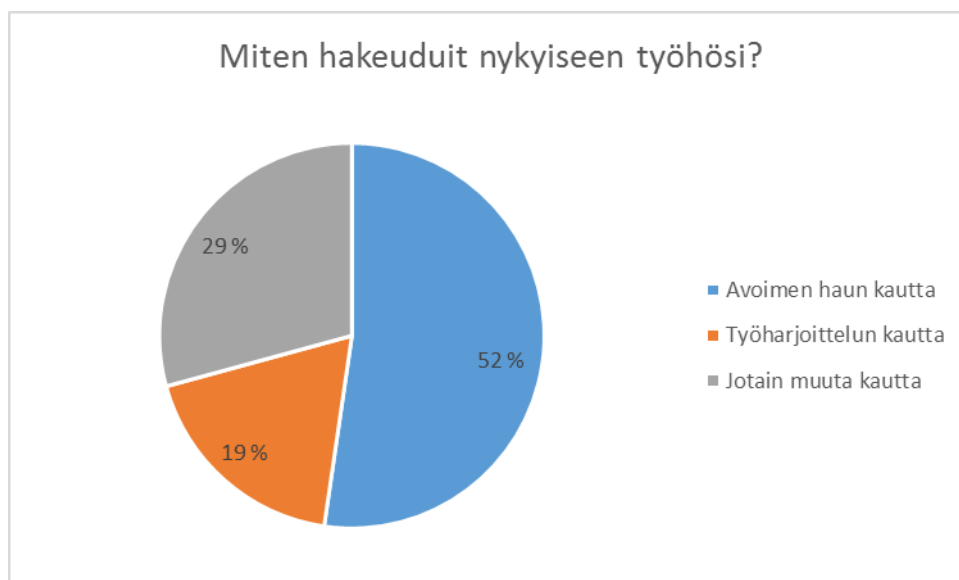
Seuraavassa kuvassa esitetään tutkimukseen vastanneiden estenomien työtehtäviä. Sinisellä pohjalla olevat työtehtävät ovat pääryhmiä, kuten esimerkiksi kaupanala ja opetustyö. Vihreällä pohjalla olevat työtehtävät liittyvät pääryhmien työtehtäviin, kuten koulutuspäällikkö liittyy opetustyöhön ja tukkukauppa taas kaupanalaan. Oranssilla pohjalla olevat työtehtävät liittyvät edelleen vihreällä pohjalla olevaan työtehtävään. Esimerkiksi myyntiedustajat ja kouluttajat voidaan luokitella tukkukauppaan ja siitä jälleen kaupanalalle.



Kuva 2: Estenomin työtehtäviä

## 9.6 Hakeutuminen nykyiseen työhön

Kahdeksannella kysymyksellä selvitettiin, miten estenomit ovat hakeutuneet nykyiseen työhönsä. Vastauksista selvisi, että 52 % estenomeista hakeutui nykyiseen työhönsä avoimen haun kautta. 29 % hakeutui työhön joltain muuta kautta ja 19 % vastanneista sai töitä työharjoittelun kautta.



Kuvio 7: Hakeutuminen työhön

#### 9.7 Mielenkiinto ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamisesta

Yhdeksännellä kysymyksellä haluttiin selvittää, ovatko estenomit kiinnostuneita suorittamaan ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon. Suurin osa vastaajista, eli 63 % olisi kiinnostunut suorittamaan vielä ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon. 31 % estenomeista ei osannut sanoa kiinnostuksestaan ylempää ammattikorkeakoulututkintoa kohtaan ja 6 % ei ollut kiinnostunut suorittamaan kyseistä tutkintoa.

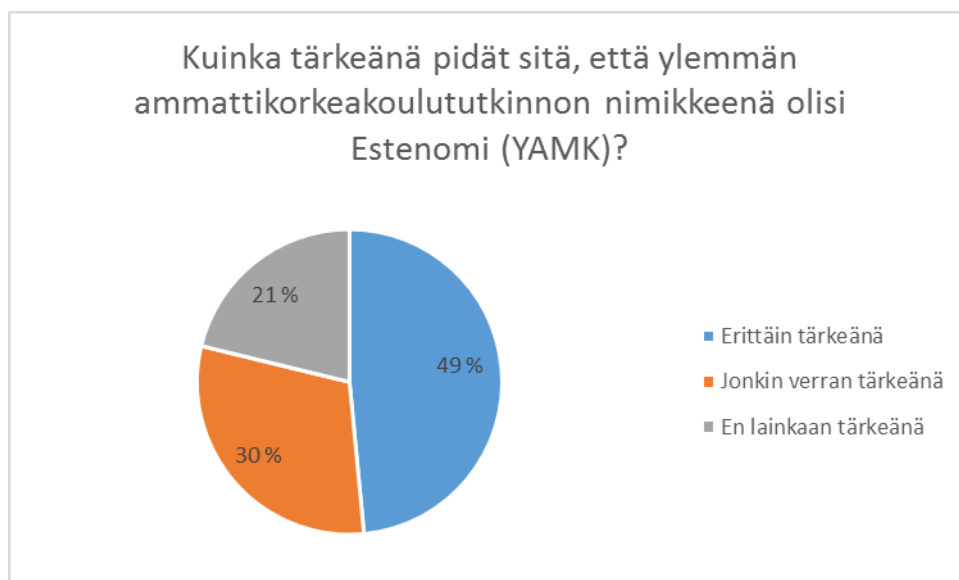


Kuvio 8: Mielenkiinto ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamiseen

#### 9.8 Ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikkeen tärkeys

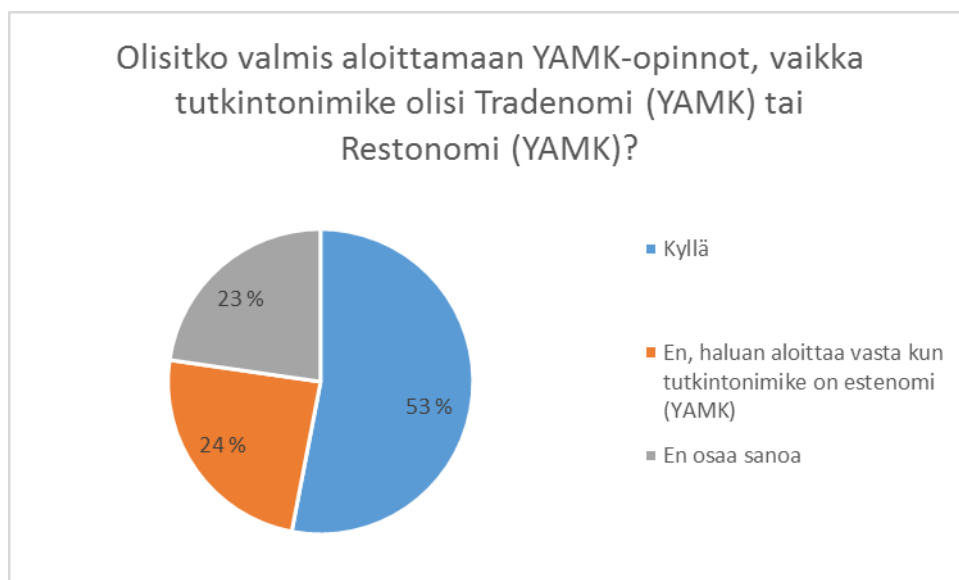
Kymmenennellä ja yhdennellätoista kysymyksellä haluttiin kartoittaa, kuinka tärkeänä estenomit pitävät ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikettä. Lähes puolet estenomeista (49 %) pitää erittäin tärkeänä sitä, että tutkintonimike olisi Estenomi (YAMK). 30 % vastanneista pitää asiaa jonkin verran tärkeänä ja 21 % ei pidä asiaa lainkaan tärkeänä.

Yli puolet estenomieista (53 %) oli sitä mieltä, että olisi valmis aloittamaan YAMK-opinnot, vaikka tutkintonimike olisi Tradenomi (YAMK) tai Restonomi (YAMK). 24 % vastaajista oli sitä mieltä, että haluaa aloittaa opinnot vasta, kun tutkintonimike on Estenomi (YAMK). 23 % vastaajista ei osannut sanoa mielipidettään asiaan.



Kuvio 9: Ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikkeen tärkeys





Kuvio 10: YAMK-opintojen aloittaminen, vaikka tutkinto nimike olisi Tradenomi (YAMK) tai Restonomi (YAMK)

#### 9.9 YAMK-opintojen sisällön toiveet

Viimeisellä kysymyksellä haluttiin selvittää, minkälaisia toiveita estenomeilla olisi YAMK-opintojen sisällöstä, jos he lähtisivät jatko-opiskelemaan ylempää ammattikorkeakoulututkintoa. Kysymykseen vastasi 41 henkilöä, koska 63 % oli kiinnostuneita suorittamaan ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon. Henkilöt, jotka eivät olleet kiinnostuneita tutkinnon suorittamisesta, eivät ohjeistuksen mukaan ottaneet kantaa tähän kysymykseen.

Suurin osa vastaajista toivoi YAMK-opintojen sisältävän yrittäjyyttä, työelämää tukevaa ja edistävää sisältöä, johtamisen - ja markkinoinninopintoja, sekä kertausta kosmetiikan raaka-aineista ja kemiasta. Myös kosmetiikan lainsäädännön kertausta toivottiin. Moni toivoi myös esimies- ja opettajantyö opintoja, sekä kansainvälisyyttä ja kieliopintoja. Liiketalous ja liiketoiminta-osaaminen olivat myös monen estenomin toiveena YAMK-opinnoissa. Muutama vastaaja toivoi YAMK-opinnoilta myös kauneudenhoitoalan kehittämistä, ajankohtaista ja tulevaisuuden tietoa alasta sekä turvallisuutta raaka-aineisiin liittyen.

Osa vastaajista taas toivoi toisenlaista sisältöä YAMK-opinnoille. Seuraavana muutamien vastaajien lainauksia:

*”Pääosin tietoa, jota ei tradenomin opinnoista saa. Tietoa, mikä edistäisi työmahdollisuutta ulkomailla kosmetiikka-alalla.”*

*”Edelleen kehittäviä opintoja alan suhteen. Vaihtoehtoisia urakehitysmahdollisuuksia.”*

*”Vähemmän keskittyttäisiin enää yrittäjyyteen liittyviin teemoihin. Enemmän syventäviä raaka-aineopintoja ja lisää keskittymistä kosmetiikan ja sen sisältämien ainesosien turvallisuuteen terveys- ja ympäristönäkökulmat huomioiden. Sellaisia opintoja, joilla voisi hakea asiantuntijatason virkamiestehtäviin.”*

*”Runsaasti ihoon, ihonhoitoon ja kosmetiikkaan liittyviä opintoja.”*

*”Syvempää opetusta kauneudenhoitoalan logistiseen puoleen.”*

*”Syvempää tietoutta kosmetiikan kemiasta ja raaka-aineista, sekä raaka-aineiden hankinta- ja valmistustavoista. Miten raaka-aineet imeytyvät ja minäkalaisia tutkimuksia alalla asiasta on.”*

*”Kemiaa ja psykologiaa.”*

*”Pidän Estenomi-tutkintonimikkeestä, mutta minusta kauneudenhoitoala ei sovi kuvastamaan opintojamme. Toivoisin opintojen sisältävän syvempää ja laajempaa kosmetiikkaosaamista ainesosien ja kemian kautta.”*

## 10 Pohdinta ja päätelmät

Tutkimuksen tarkoituksena oli selvittää estenomien työllisyystilanne valmistumisen jälkeen. Tutkimuksessa pyrittiin selvittämään estenomien valmistumisvuosi ja oppilaitos, sekä kuinka pian he ovat saaneet koulutusta vastaavaa työtä. Tutkimuksessa pyrittiin myös selvittämään estenomien sen hetkinen työ ja työsuhte. Myös mielenkiinto ylemmän ammattikorkeakoulu-tutkinnon suorittamista kohtaan haluttiin selvittää.

Tutkimuksessa selvisi, että suurin osa vastaajista oli valmistunut Laurea-ammattikorkeakoulusta (33 henkilöä). Loput estenomeista oli valmistunut Turun ammattikorkeakoulusta (27 henkilöä) tai Helsingin ammattikorkeakoulu Stadiasta (8 henkilöä). Kukaan vastaajista ei ollut valmistunut Vasa Yrkeshögskolan tai Yrkeshögskolan Novia oppilaitoksesta. Tämän selittää mahdollisesti se, että tutkimuskysymykset oli esitelty vain suomen kielellä. Jos tutkimuskysymykset olisi esitelty myös ruotsin kielellä, niin vastauksia olisi luultavasti saatu myös Vaasassa opiskelevilta estenomeilta. Tilastokeskuksen mukaan Yrkeshögskolan Novia ammattikorkeakoulusta on valmistunut vuosien 2005- 2014 aikana 75 estenomia.

Tutkimuksesta selvisi, että Helsingin ammattikorkeakoulu Stadia oppilaitoksesta vastanneet estenomit ovat valmistuneet vuosien 2005 ja 2010 välillä. Suurin osa heistä (3 henkilöä) oli valmistunut vuona 2006. Laurea-ammattikorkeakoulusta valmistuneita estenomeja oli vuodesta 2010 alkaen. Tämän selittää se, että estenomitutkinto siirtyi Helsingin ammattikorkeakoulu Stadiasta Laurea-ammattikorkeakouluun vuonna 2008. Suurin osa vastaajista, (16 henkilöä) joiden oppilaitos oli ollut Laurea-ammattikorkeakoulu, on valmistunut vuosien 2012- 2014 aikana. Tämä johtunee siitä, että noina vuosina Laura-ammattikorkeakoulusta on valmistunut nuorten lisäksi myös aikuisopiskelijoita. Kyselyyn vastanneet Turun ammattikorkeakoulussa opiskelleet estenomit olivat valmistuneet vuosien 2006 ja 2014 välillä. Suurin osa (9 henkilöä) olikin valmistunut vasta vuonna 2014.

Lähes puolet vastanneista (45 %) on saanut estenomikoulutusta vastaavaa työtä kuukauden sisään valmistumisesta, mutta osa vastaajista (20 %) ei ollut vielä saanut estenomikoulutusta vastaavaa työtä lainkaan. Tutkimuksesta selvisi, että ne, jotka eivät ole saaneet estenomikoulutusta vastaavaa työtä, työskentelevät muulla alalla tai tekevät ammattikoulututkintoaan vastaava työtä, kuten kosmetologin tai kosmetiikkamyynnä työtä, johon ei välttämättä vaadita estenomitutkintoa. Toisaalta osa vastaajista, jotka kokivat, etteivät ole saaneet estenomitutkintoa vastaavaa työtä, tekivät kuitenkin opettajan sijaisuuksia ja myyntiedustajan/ esimiestyötä. Kaksi vastaajista oli hoitovapaalla. Kukaan näistä vastaajista ei kertonut olevansa kuitenkaan työtön.

Kyselyyn vastanneista 24 % on jossain vaiheessa valmistumisensa jälkeen ollut työtön, mikä oli hieman yllättävää. Tutkimuksessa selvisi, että työttömänä olleista estenomeista suurin osa (11 henkilöä) on valmistunut Turun ammattikorkeakoulusta. Kokonaisvastaajamäärästä 40 % estenomeista on valmistunut Turun ammattikorkeakoulusta. Laurea-ammattikorkeakoulusta valmistuneista estenomeista jossain vaiheessa työttömänä on ollut 4 henkilöä. Tämä on melko pieni määrä huomioon ottaen sen, että vastaajista lähes puolet (48 %) on valmistunut Laurea-ammattikorkeakoulusta. Helsingin ammattikorkeakoulu Stadiasta valmistuneista estenomeista ainoastaan 1 henkilö oli ollut jossain vaiheessa työtön. Tämän selittää se, että kyselyyn vastaajista vain 12 % on valmistunut Helsingin ammattikorkeakoulu Stadiasta.

Viidennellä ja kuudennella kysymyksellä haluttiin selvittää estenomien tämänhetkinen työllisyystilanne ja työsuhde. Näistä kysymyksistä selvisi, että kyseisellä hetkellä 7 % kertoi, ettei ole työsuhteessa ja vain 6 % eli 4 henkilöä kertoi olevansa vastaushetkellä työtön. Työttömäksi vastanneista yksi kuitenkin kertoi olevansa vanhempainvapaalla ja kaksi henkilöä kertoi opiskelevansa, eli todellisuudessa työttömänä vastaushetkellä oli vain yksi henkilö eli 0,68 % koko vastaajamäärästä. Tämä olisi tullut huomioida tutkimuskysymysten laatimisvaiheessa ja vastausvaihtoehtoihin olisi pitänyt lisätä äitiysloma/vanhempainvapaa ja toisen alan opiskelu.

Seitsemännellä kysymyksellä haluttiin selvittää, mitä työtä estenomit tekevät tällä hetkellä. Vastauksia tähän kysymykseen saatiin 66 kappaletta, kun kaksi henkilöä ei vastannut kysymykseen. Selkeästi suurin osa vastaajista (16 henkilöä) toimii ammatillisena opettajana joko vakituisessa-, tai määräaikaisessa työsuhteessa. Opetustyön jälkeen eniten estenomeja työskentelee kosmetiikkamyymäjinä tai myyntiassistentteina. Heitä oli yhteensä 8 henkilöä vastaajista ja työsuhde oli pääasiassa vakituisessa työsuhteessa. Myös kosmetologina ja kampaajana joko yrittäjänä tai osa-aikaisena työskentelynä oli suosiossa vastaajien keskuudessa, joita oli yhteensä 7 henkilöä. Näistä vastauksista voidaan päätellä, että suuri osa vastaajissa ovat opiskelujensa aikana tähdänneet opetustyöhön tai yrittäjyyteen. Osa estenomeista hakenee koulutuksella syvempää ja laajempaa tietoutta kosmetologin, kampaajan tai kosmetiikkamyymäjän työhön. Pyrkimyksenä ei siis välttämättä ole saada korkeakoulututkintoa vastaavaa työtä.

Kahdeksannella kysymyksellä selvitettiin, miten estenomit ovat hakeutuneet nykyiseen työhön. Vastauksista selvisi, että yli puolet (52 %) estenomeista hakeutui nykyiseen työhön avoimen haun kautta. 29 % hakeutui työhön joltain muuta kautta, joka on mahdollisesti oma yhteydenotto yrityksiin tai tuttavien tieto mahdollisista työpaikoista. 19 % vastanneista sai töitä työharjoittelun kautta. Todennäköisesti nämä vastaajat ovat suorittaneet hyvin tehtävänsä harjoittelujakson aikana, koska ovat sitä kautta työllistyneet.

Viimeiset kolme kysymystä liittyivät ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamiseen. Tutkimuksella pyrittiin selvittämään, onko estenomeilla kiinnostusta suorittaa ylempi ammattikorkeakoulututkinto ja onko tutkintonimikkeellä heille merkitystä. Vastaajista (63 % eli 45 henkilöä) oli kiinnostunut suorittamaan ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon ja 31 % ei osannut sanoa. Loput 6 % vastaajista ei ollut kiinnostunut suorittamaan ylempää ammattikorkeakoulututkintoa. YAMK-tutkinnon suorittamisesta kiinnostuneista 21 henkilöä piti erittäin tärkeänä sitä, että ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikkeenä olisi Estenomi (YAMK). Kiinnostuneista 13 henkilöä piti jonkin verran tärkeänä sitä, että ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikkeenä olisi Estenomi (YAMK) ja 11 kiinnostuneista vastaajista ei pitänyt asiaa lainkaan tärkeänä. 24 % estenomeista oli ehdottomasti sitä mieltä, ettei olisi valmis aloittamaan ylempää ammattikorkeakoulututkintoa, jos sen tutkintonimike olisi esimerkiksi Tradenomi (YAMK) tai Restenomi (YAMK). Tästä voidaan päätellä, että jos Laurea-ammattikorkeakoulussa alettaisiin järjestämään ylempää ammattikorkeakoulututkintoa Estenomit (YAMK) nimikkeellä, olisi hakijoita luultavasti enemmän, kuin jollain muulla tutkintonimikkeellä.

Tästä tutkimuksesta selviää selkeästi se, että estenomien työttömyys nykypäivänä on hyvin pieni, sillä vastaushetkellä todellisuudessa vain yksi henkilö oli työtön. Kaikki estenomit eivät ole välttämättä saaneet koulutusta vastaavaa työtä, mutta ovat kuitenkin työllistyneet jolle-

kin muulle alalle tai ovat saaneet ammattikoulututkintoa vastaavaa työtä. Myös estenomiien kiinnostus ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamisesta on tutkimuksen perusteella suuri, eli tutkinnon järjestäminen Laurea-ammattikorkeakoulussa voisi olla kannattavaa. Kosmetiikan käytön jatkuvasta kasvusta voidaan myös päätellä, että työmarkkinoilla riittäisi jatkossakin kysyntää estenomeille.

Tämän opinnäytetyön tutkimusongelmat tuli ratkaistuksi. Tutkimus tuotti toivottuja tuloksia ja kysymyksiin saatiin riittävä määrä vastauksia. Tosin vastauksia olisi toivottu myös Vaasassa opiskelevilta estenomeilta. Jatkossa tämän kaltainen tutkimus tulisi esittää sekä suomen, että ruotsinkielellä, mikä voisi edesauttaa vastausten saantia. Tutkimuskysymyksissä olisi pitänyt huomioida myös estenomit, jotka ovat mahdollisesti äitiyslomalla/vanhempainvapaalla tai opiskelevat toista alaa. Tämän huomion pois jättäminen aiheutti tutkimuksessa pienen virheanalyysin, koska 4 vastaajaa kertoi olevansa työtön, vaikka todellisuudessa työttömänä vastaushetkellä oli vain 1 henkilö, koska heistä kaksi opiskeli toista alaa ja 1 oli vanhempainvapaalla.

Tämän tutkimuksen pohjalta nouseva jatkotutkimusaihe voisi olla se, ovatko estenomit tyytyväisiä työhönsä erityisesti, jos eivät ole saaneet estenomitutkintoa vastaavaa työtä. Samalla heiltä voisi selvittää, tekevätkö he jotain muuta kuin estenomitutkintoa vastaavaa työtä omasta halustaan, vai eivätkö he ole saaneet koulutusta vastaavaa työtä. Laurea-ammattikorkeakoulussa aletaan mahdollisesti tulevaisuudessa järjestämään estenomeille ylemmää ammattikorkeakoulututkintoa Estenomi (YAMK) nimikkeellä. Jatkotutkimusaiheena voisi olla myös se, kuinka tyytyväisiä estenomit olivat kyseisen tutkinnon sisältöön.

Tämän opinnäytetyön pääkohdat esiteltiin opinnäytetyön yhteistyökumppanille, Jyväskylän ammattiopistolle. Esitys oli tarkoitus pitää ensi vuonna valmistuville kosmetologi ja hiusalan opiskelijoille. Aiheesta kiinnostuneita oli kuitenkin muissakin ryhmissä, joten työ esiteltiin useammalle eri ryhmälle, jotka opiskelevat kosmetologin tai hiusalan perustutkintoa tai kaksoistutkintoa. Esityksen yhteydessä opiskelijoille kerrottiin estenomin tutkinnon sisällöstä ja siitä, kuinka se toteutetaan Laurea-ammattikorkeakoulussa. Esitys pidettiin Power Point ohjelmaa apuna käyttäen ja se oli kestoaltaan noin 30 minuuttia. Esitystä pidettiin hyödyllisenä ja se sai positiivista palautetta kuuntelijoilta.

## Lähteet

### Julkaistut lähteet:

- Anttila, M., Iltanen, K. 2004. Markkinointi. WS Bookwell Oy Porvoo.
- Bergström, S., Leppänen, A. 2007. Markkinoinnin maailma. Edita Prima Oy Helsinki.
- Blythe, J. 2009. Key Concepts in Marketing. Great Britain by CPI Anthony Rowe, Chippenham, Wiltshire.
- Helakorpi, S. 2005. Työn taidot -Ajattelua, tekoja ja yhteistyötä. HAMK Ammatillisen opettajakorkeakoulun julkaisuja 2/2005. Hämeenlinna.
- Hoffman, K. 2004. Tukkukauppaa keskusliiketoimintaa järjestötoimintaa. Edita Prima Oy Helsinki.
- Holopainen, T. 2014. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Bookwell Oy. Porvoo.
- Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio K., Parantainen, J., Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Kariston Kirjapaino Oy. Talentum Helsinki.
- Jantsch, J. 2006. Duct Tape Marketing. United States of America. Published in Nashville, Tennessee, by Thomas Nelson, Inc.
- Kahri, T., Ojanen, I., Siljander, A., Wester, S. 2013. Markkinointihankinnan perusteet. Mainostajien Liitto Helsinki. Joon OÜ, Tallinna.
- Kananen, J. 2008. Kvantti. Kvantitatiivinen tutkimus alusta loppuun. Jyväskylä: Jyväskylän yliopistopaino.
- Koskela, K., Santala, T. 2009. Tukkukauppa Suomessa 2009. Erweko Helsinki.
- Kumpulainen, T. 2011. Opettajat Suomessa 2010. Tammerprint Oy, Tampere.
- Laine, P. 2008. Myynnin anatomia. Anna asiakkaan ostaa. Gummerus Kirjapaino Oy. Talentum, Helsinki.
- Levinson, J. 2007. Guerrilla Marketing. Houghton Mifflin Company Boston New York.
- Nummenmaa, A., Välijärvi, J. 2006. Opettajan työ ja oppiminen. Jyväskylän yliopistopaino ER-paino Oy. Jyväskylä.
- Nuotio, U. 2009. Kerro, kerro kuvastin. Otavan Kirjapaino Oy. Keuruu.
- Parsons, E., Maclaran, P. 2009. Contemporary Issues in Marketing and Consumer Behaviour. Printed and bound in Great Britain.
- Stiens, R. 2008. Totuus kosmetiikasta. Otavan Kirjapaino Oy.
- Tikkanen, H. 2005. Markkinoinnin johtamisen perusteet. Talentum Media Oy. Karisto Oy Hämeenlinna.

# Julkaisemattomat lähteet:

Ammattinetti. Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015. Viitattu 1.2.2015.  
[http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/2/72\\_ammattiala](http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/2/72_ammattiala)

Ammattinetti. Työ- ja elinkeinoministeriö. 2015. Viitattu 15.7.2015.  
[http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/384\\_ammatti;jsessionid=30B1B14773C925832C2A75921690979C?print=true](http://www.ammattinetti.fi/amatit/detail/384_ammatti;jsessionid=30B1B14773C925832C2A75921690979C?print=true)

Euroopan parlamentin ja neuvoston asetus 2009. Viitattu 9.10.2015.  
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FI/TXT/?uri=uriserv:co0013>

Jyväskylän ammattikorkeakoulu. 2013. Viitattu 3.6.2015.  
<http://www.jamk.fi/fi/Koulutus/Ammatillinen-opettajakorkeakoulu/Ammatillinen-opettajankoulutus/>

Jyväskylän ammattiopisto. 2014. Viitattu 27.1.2015.  
<https://www.jao.fi/fi/Jyvaskylan-ammattiopisto>

Kaupan liitto. 2015. Viitattu 27.10.2015.  
[http://www.kauppa.fi/tietoa\\_kaupasta](http://www.kauppa.fi/tietoa_kaupasta)

Kaupan liitto. 2015. Viitattu 27.10.2015.  
[http://www.kauppa.fi/tietoa\\_kaupasta/toimialat](http://www.kauppa.fi/tietoa_kaupasta/toimialat)

Komodo. Ihonhoitoalan verkkomedia 2015. Viitattu 31.1.2015.  
<http://komodo.fi/uutiset/kotimaa/258-kosmetiikkamarkkinat-suomessa-jatkavat-kasvuaan>

Kosmetiikan kemiaa. 2014. Viitattu 14.9.2015.  
<http://www.kosmetiikkakemiaa.com/kosmetiikkakemianopetuksessa>

Kuntatyönantajat. 2011. Viitattu 3.6.2015.  
<http://www.kuntatyönantajat.fi/fi/sopimukset/opettajat/ammattillinen-koulutus/Sivut/ammattillisten-opettajien-kelpoisuudet.aspx>

Laurea ammattikorkeakoulu. 2014. Viitattu 31.1.2015 ja 8.7.2015.  
<https://www.laurea.fi/opiskelu-ja-hakeminen/amk-tutkinnot/kauneudenhoito-estonomi>

Mtv3 Uutiset 2013 MTV Oy. Julkaistu 14.7.2011. (Viitattu 31.1.2015)  
<http://www.mtv.fi/uutiset/talous/artikkeli/luonnonkosmetiikan-kulutus-kasvussa/2102104>

Opetushallitus. 2014. Viitattu 3.6.2015.  
[http://www.oph.fi/download/156282\\_opettajat\\_suomessa\\_2013.pdf](http://www.oph.fi/download/156282_opettajat_suomessa_2013.pdf)

Opintopolku. Opetushallitus. 2014. Viitattu 27.1.2015.  
[https://opintopolku.fi/app/#!/koulutusohjelma/1.2.246.562.5.2013061010185567267852\\_1.2.246.562.10.25303897067](https://opintopolku.fi/app/#!/koulutusohjelma/1.2.246.562.5.2013061010185567267852_1.2.246.562.10.25303897067)

Teknokemian yhdistys ry. Verkkovaraani 2014. Viitattu 31.1.2015.  
[http://www.teknokemia.fi/fin/kosmetiikka/kosmetiikan\\_markkinointi/](http://www.teknokemia.fi/fin/kosmetiikka/kosmetiikan_markkinointi/)

Teknokemian yhdistys ry. Verkkovaraani 2014. Viitattu 31.1.2015.  
[http://www.teknokemia.fi/fin/teknokemian\\_yhdistys/tilastotietoa/kotimaan\\_myyntitilastot/](http://www.teknokemia.fi/fin/teknokemian_yhdistys/tilastotietoa/kotimaan_myyntitilastot/)

Te-palvelut. Työ- ja elinkeinoministeriö 2013. Viitattu 15.7.2015.  
<http://www.mol.fi/avo/koulutus/kua-kauneud.htm>

Tilastokeskus. 2014. Viitattu 17.9.2015.

[http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin\\_\\_kou\\_\\_akop/112\\_akop\\_tau\\_101.px/?rxid=9be96dd5-b7de-41ab-a07c-4a30ada1149e](http://pxnet2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/StatFin/StatFin__kou__akop/112_akop_tau_101.px/?rxid=9be96dd5-b7de-41ab-a07c-4a30ada1149e)

Tukes. 2013. Viitattu 15.9.2015.

<http://www.tukes.fi/kosmetiikka#Kuka%20kosmetiikkaa%20valvoo>

Valtioneuvosto. 2014. Viitattu 29.5.2015.

[http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Koulutus/ammattikorkeakoulutus/ammattikorkeakoulu\\_uudistus/toimiluvat/toimiluvat\\_2015/10\\_pxtxsehdotus\\_Laurea-ammattikorkeakoulu\\_Oy.pdf](http://www.minedu.fi/export/sites/default/OPM/Koulutus/ammattikorkeakoulutus/ammattikorkeakoulu_uudistus/toimiluvat/toimiluvat_2015/10_pxtxsehdotus_Laurea-ammattikorkeakoulu_Oy.pdf)

Yrkeshögskolan Novia. 2014. Viitattu 31.1.2015.

[http://www.novia.fi/home/SearchForm?Search=estenom&locale=sv\\_SE&action\\_results=](http://www.novia.fi/home/SearchForm?Search=estenom&locale=sv_SE&action_results=)



## Kuvat

Kuva 1: Liikeidea (Holopainen 2014:13) .....	17
Kuva 2: Estenomin työtehtäviä .....	30

## Kuviot

Kuvio 1: Valmistumisvuosi .....	24
Kuvio 2: Oppilaitos.....	25
Kuvio 3: Valmistumisen jälkeinen työllistyminen .....	26
Kuvio 4: Työttömyys.....	27
Kuvio 5: Työllisyystilanne .....	28
Kuvio 6: Työsuhde .....	28
Kuvio 7: Hakeutuminen työhön .....	31
Kuvio 8: Mielenkiinto ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon suorittamisesta .....	31
Kuvio 9: Ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikkeen tärkeys.....	32
Kuvio 10: YAMK-opintojen aloittaminen, vaikka tutkinto nimike olisi Tradenomi (YAMK) tai Restonomi (YAMK) .....	33

## Taulukot

Taulukko 1: Kosmetiikka- ja hygieniatuotteiden muutos Suomen markkinoilla (Teknokemia 2014) .....	12
Taulukko 2: Markkinoinnin yhteistyökumppanit (Kahri ym. 2013: 13).....	16
Taulukko 3: Ammatillisen opettajankoulutukseen hakijat vuonna 2013 (Opetushallitus 2013: 59) .....	21
Taulukko 4: Suoritetut estenomitutkinnot vuosina 2005- 2015 (Tilastokeskus 2014) .....	24

## Liitteet

Liite 1 Tutkimuskysymykset .....	45
Liite 2 E-lomake .....	47

## Tutkimuskysymykset

1. Minä vuonna olet valmistunut estenomiksi?
2. Missä oppilaitoksessa olet opiskellut estenomiksi?
  - a) Laurea-ammattikorkeakoulu
  - b) Turun ammattikorkeakoulu
  - c) Vasa Yrkeshögskolan
  - d) Yrkeshögskolan Novia
  - e) Helsingin ammattikorkeakoulu Stadia
3. Kuinka pian valmistumisesi jälkeen sait estenomikoulutusta vastaavaa työtä?
  - a) Kuukauden sisään valmistumisesta
  - b) 2-5 kuukauden sisään valmistumisesta
  - c) 6-12 kuukauden sisään valmistumisesta
  - d) yli vuosi valmistumisesta
  - e) En ole saanut vielä töitä
4. Oletko ollut työttömänä estenomiksi valmistumisen jälkeen?
  - a) kyllä
  - b) en
5. Miten kuvailisit tämän hetkistä työtilannettasi?
  - a) en ole töissä
  - b) olen estenomikoulutusta vastaavassa työssä
  - c) olen jossain muussa työssä
6. Onko työsuhteesi tällä hetkellä:
  - a) vakituinen/toistaiseksi voimassa oleva
  - b) osa-aikainen
  - c) määräaikainen
  - d) yrittäjä
  - e) työtön
7. Mitä työtä teet tällä hetkellä?

8. Miten hakeuduit nykyiseen työhösi?
  - a) avoimen haun kautta
  - b) työharjoittelun kautta
  - c) jotain muuta kautta
  
9. Olisitko kiinnostunut suorittamaan ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon?
  - a) kyllä
  - b) en
  - c) en osaa sanoa
  
10. Kuinka tärkeänä pidät sitä, että ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikkeenä olisi Estenomi (YAMK)?
  - a) Erittäin tärkeänä
  - b) Jonkin verran tärkeänä
  - c) En lainkaan tärkeänä
  
11. Olisitko valmis aloittamaan YAMK-opinnot, vaikka tutkintonimike olisi tradenomi (YAMK) tai restonomi (YAMK)?
  - a) Kyllä
  - b) En, haluan aloittaa vasta kun tutkintonimike on estenomi (YAMK)
  - c) En osaa sanoa
  
12. Mitä toivoisit YAMK- opintojen sisältävän?

27.7.2015

E-lomake - Estenomien työllistyminen kosmetiikka-alalla

## Estenomien työllistyminen kosmetiikka-alalla

Lomake on ajastettu: julkisuus alkaa 10.3.2015 9.00 ja päättyy 22.3.2015 21.00

Tämä kyselylomake on osa opinnäytetyötä, jonka tarkoituksena on selvittää valmistuneiden estenomien työllistymisestä kosmetiikka-alalla. Tähän kyselyyn vastaaminen on täysin anonyymi, eikä vastaajan henkilöllisyys tule ilmi missään vaiheessa tutkimusta. Kyselyn vastaamiseen menee aikaa noin 2-3 minuuttia.

### Tutkimuskysymykset

1. Minä vuonna olet valmistunut estenomiksi?

2. Missä oppilaitoksessa olet opiskellut estenomiksi?

- ☐ Laurea-ammattikorkeakoulu
- ☐ Turun ammattikorkeakoulu
- ☐ Vasa Yrkeshögskolan
- ☐ Yrkeshögskolan Novia
- ☐ Helsingin ammattikorkeakoulu Stadia

3. Kuinka pian valmistumisesi jälkeen sait estenomikoulutusta vastaavaa työtä?

- ☐ Kuukauden sisään valmistumisesta
- ☐ 2-5 kuukauden sisään valmistumisesta
- ☐ 6-12 kuukauden sisään valmistumisesta
- ☐ Yli vuosi valmistumisesta
- ☐ En ole saanut vielä estenomikoulutusta vastaavaa työtä

4. Oletko ollut työttömänä estenomiksi valmistumisen jälkeen?

- ☐ Kyllä
- ☐ En

5. Miten kuvailisit tämän hetkistä työtilannettasi?

- ☐ En ole töissä
- ☐ Olen estenomikoulutusta vastaavassa työssä
- ☐ Olen jossain muussa työssä

6. Onko työsuhteesi tällä hetkellä

- ☐ Vakituinen / toistaiseksi voimassa oleva
- ☐ Osa-aikainen
- ☐ Määräaikainen
- ☐ Yrittäjä
- ☐ Työtön

7. Mitä työtä teet tällä hetkellä?

8. Miten hakeuduit nykyiseen työhösi?

- ☐ Avoimen haun kautta
- ☐ Työharjoittelun kautta
- ☐ Jotain muuta kautta

9. Olisitko kiinnostunut suorittamaan ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon?

- ☐ Kyllä
- ☐ En
- ☐ En osaa sanoa

Jos vastasit edelliseen kysymykseen "en" niin voit nyt tallentaa vastauksesi. Muussa tapauksessa jatka seuraaviin kysymyksiin.

Tällä hetkellä estenomit voivat opiskella YAMK-tutkinnon, jonka tutkintonimikkeenä on Tradenomi (YAMK) tai restonomi (YAMK). Tutkintoon on mahdollista sisällyttää kosmetiikka-alan substanssiopintoja.

10. Kuinka tärkeänä pidät sitä, että ylemmän ammattikorkeakoulututkinnon nimikkeenä olisi Estenomi (YAMK)?

27.7.2015

E-lomake - Estenomien työllistyminen kosmetiikka-alalla

- ☐ Erittäin tärkeänä  
☐ Jonkin verran tärkeänä  
☐ En lainkaan tärkeänä

11. Oletko valmis aloittamaan YAMK-opinnot, vaikka tutkintonimike olisi tradenomi (YAMK) tai restonomi (YAMK)?

- ☐ Kyllä  
☐ En, haluan aloittaa vasta kun tutkintonimike on estenomi (YAMK)  
☐ En osaa sanoa

12. Mitä toivoisit YAMK- opintojen sisältävän?

Tietojen lähetyks

Tallenna

Kiitos ajastasi!

Järjestelmän Eduix E-lomake 3.1, [www.e-lomake.fi](http://www.e-lomake.fi)